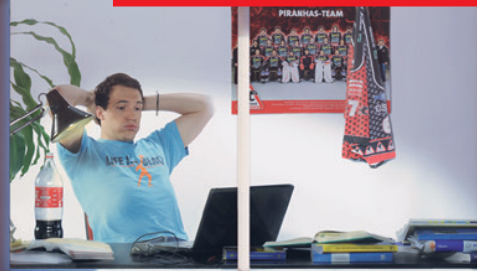


Leistungsbericht 2011



Verantwortung, Ziele, Taten





ZAHLEN UND FAKTEN

36.000 Wohnungen in allen Größen, Lagen und Grundrissen

470 Mitarbeiter

661 Gewerbeflächen

Mehr als **95.000** neue Mietverträge seit 1990

Rund **2 Milliarden** Euro Investitionen für Sanierungen seit 1990

15 Millionen Euro Gewinnausschüttung 2011

88 Spielplätze in allen Stadtteilen

477 Bootsliegendeplätze

16 erschlossene und verkaufte Wohnbaugebiete mit insgesamt

416 Hektar Bauland für Eigenheime

30 Fotovoltaikanlagen auf **8.070** Quadratmetern Kollektorfläche

An die **100** Vereine und **20** Schulen in den Turnhallen
und Sportanlagen

Mehr als **100** Hektar Grünfläche in allen Stadtteilen

Rund **9.200** Parkplätze plus **1.434** Stellplätze in 4 Parkhäusern

Mehr als **94.400** Rauchwarnmelder

895 Mieter wohnen über 30 Jahre bei der WIRO

Erfolgsgeschichten aus 21 Jahren WIRO

1990

Gründung der »WIRO Wohnen in Rostock Wohnungsgesellschaft mbH«

» Als Nachfolger des VEB Gebäudewirtschaft erfasst und analysiert die WIRO mit Zollstock und Erfassungskarten erstmalig den gesamten Bestand von 50.000 Wohnungen.

1992

Start umfangreicher Sanierungen

» Von der WIRO auf den neuesten Stand gebracht: die ersten Dächer, Fenster, Treppenhäuser, Heizungen und Fassadendämmung.

1994

Verwirklichte Träume

» Bis heute hat die WIRO 16 Wohnbaugebiete mit insgesamt 416 Hektar Bauland für Eigenheime erschlossen und verkauft.



1995

Vermietung nach Maß

» Kümmerten sich Mitte der 90er Jahre zwei Vermieter um die Kunden, vermarkten heute 21 Vertriebsprofis Wohn- und Gewerberäume.

Nachgefragt

» Jedem dritten Hansestädter gibt die WIRO mit ihren Wohnungen ein Zuhause, von der Studentenwohngemeinschaft bis zur Seniorenwohnung. Und die Rostocker wohnen gerne da: Das bestätigt die seit 1995 alle zwei Jahre durchgeführte Mieterbefragung über die Wohnzufriedenheit.



1999

Entwicklung der Helios-Wohnanlage

» In Brinkmanshöhe entstehen hochmoderne und umweltfreundliche Wohnungen mit solarthermieunterstützter Heizungstechnik.

2000

Eröffnung des WIRO-Sportparks Gehlsdorf

» Mit Sporthallen und -plätzen, Festen und Nachbarschaftstreffs engagiert sich die WIRO für ein soziales und lebenswertes Rostock.



2001

Großer Wurf

» Das Konzept, ein mit 33,5 Millionen Euro exklusiv saniertes Hochhaus in ein Plattenbaugebiet zu integrieren, ist gelungen. Mit dem »Rasmus« ist ein architektonisches Highlight entstanden, in dem der Schlosser neben dem Hochschulprofessor wohnt.

2002

Teiltrückbau und Grundrissveränderungen

» Mit 230.000 Euro aus Städtebauförderung und eigenen Mitteln in Höhe von 8,4 Millionen Euro entsteht aus einem ehemaligen Fünfgeschossiger die Wohnanlage »Zum Ahornhof« in der Plattenbausiedlung Groß Klein.

2004

Sanierung vorerst abgeschlossen

» Das Quartier in der Martin-Luther-King-Allee rundet die großen Sanierungen der insgesamt 36.000 Wohnungen im Bestand der WIRO ab.

2006

Einführung der Energieausweise

» Als Pionier der Energieeffizienz legt die WIRO weit vor der gesetzlichen Pflicht die Energieausweise für alle Gebäude vor.

2007

Startschuss für die Bebauung der Holzhalbinsel

» Mit der Erschließung ihrer Grundstücke auf der Holzhalbinsel setzt die WIRO den Grundstein für ein neues Quartier am östlichen Tor zur Hansestadt.



2009

Leitbild für eine gemeinsame Vision

» Mit klar definierten Zielen und einer modernen Unternehmenskultur stellen die Mitarbeiter der WIRO die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft.

2010

Mittelmole in Warnemünde

» Das 21 Hektar große Areal ist eines der attraktivsten im gesamten Ostseeraum. Die WIRO erwirbt das mit 67.000 Quadratmeter größte Grundstück und entwickelt das Zukunftsprojekt gemeinsam mit der Hansestadt Rostock.

WIRO feiert 20. Geburtstag

» Als Vermieter, Arbeitgeber, Mittelstandsmotor und Stadtentwickler ist die WIRO seit 20 Jahren ein verlässlicher Partner für Rostock, Kunden, Mitarbeiter und ihren Gesellschafter.



2011

Mit Rostocks schönstem Ausblick: 170 neue Wohnungen

» Die WIRO präsentiert Zukunftspläne: Auf der Holzhalbinsel direkt neben der Warnow sollen moderne Mietwohnungen entstehen. Baubeginn: 2012.

2012

Veröffentlichung des 1. Leistungsberichtes »Verantwortung, Ziele, Taten«

» Für die WIRO ist seit Jahren selbstverständlich: Auch was erst in Zukunft Früchte trägt, steigert den Unternehmenswert. Der Bericht dokumentiert als Ergänzung zum jährlichen Geschäftsbericht das soziale wie ökologische Engagement des Unternehmens.



Unser Rostock | Seite 12



Unsere Kunden | Seite 20



Unsere Umwelt | Seite 36



Unsere Nachbarschaften | Seite 42



Unsere Mitarbeiter | Seite 52



*Ralf Zimlich und Kay Schulte (v.l.)
Geschäftsführung*

Sehr geehrte Geschäftspartner, sehr geehrte Mieter,

wo vor zwei Jahrzehnten graue Platten und verfallene Altbauten standen, säumen heute sanierte Fassaden, moderne Wohnungen, gepflegte Grünanlagen und Spielplätze die Straßen. Rostock präsentiert sich seinen Bürgern und Gästen als lebens- und liebenswerte Hansestadt.

Als Vermieter, Arbeitgeber und Projektentwickler hat die WIRO dabei Maßstäbe gesetzt und Verantwortung übernommen. Heute blicken wir auf 21 spannende und dynamische Jahre, die bewegten, herausforderten und prägten. Unsere ökonomische und ökologische Entwicklung macht deutlich: Unternehmerisch handeln heißt zukunftsorien-

tiert handeln. Dabei stand und steht bei all unseren Entscheidungen der Mensch im Mittelpunkt. In diesem Sinne haben wir investiert, rück- und umgebaut, saniert und modernisiert – für gute Wohnungen zu fairen Mietpreisen. Gleichzeitig entwickelten und förderten wir Rostocker Quartiere durch soziales Engagement: Unsere Feste und Veranstaltungen bereichern bis heute das Stadtleben und leisten ebenso wie unsere Mietertreffs, Turnhallen, Schwimm- und Sportanlagen einen wertvollen Beitrag zur Lebensqualität.

Wer zukunftsfähig bleiben möchte, muss nachhaltig handeln. Als ein Pionier der Energieeffizienz gehört die WIRO

heute zu den größten Solarstromerzeugern des Landes Mecklenburg-Vorpommern. Mit Energieträgerumstellung und der Senkung von CO₂-Emissionen setzen wir uns so aktiv für unsere Umwelt ein.

Nachhaltigkeit aber lässt sich nicht auf Knopfdruck verordnen. Von 470 WIRO-Mitarbeitern muss sie verstanden und aus Überzeugung gelebt werden. Die Basis dafür bilden unsere zukunftsorientierte Personalpolitik und unser ambitioniertes Leitbild, das uns durch gemeinsame Visionen und klare Ziele eint und sich als roter Faden durch diesen Bericht zieht.

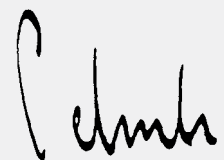
Unsere Unternehmenskultur zu dokumentieren, ist der Zweck dieses ersten nun vorliegenden Berichts mit dem Titel »Verantwortung, Ziele und Taten«. Er spiegelt die für das Unternehmen wesentlichen Themen und Herausforderungen einer nachhaltigen Bestandsentwicklung und -pflege wider. Wir haben Beispiele ausgewählt, von denen wir glauben, dass sie für 70.000 WIRO-Mieter, 203.000 Hansestädter, die Stadt Rostock und den wohnungswirtschaftlichen Markt aufschlussreiche Informationen bieten.

Der Leser erhält einen umfassenden Einblick in unsere Strukturen und Aktivitäten, lernt Praxisbeispiele und Prozesse kennen. Sie veranschaulichen den Status quo der WIRO in Bezug auf wesentliche Parameter zum Berichtszeitpunkt und ergänzen die Daten des jährlich erscheinenden Geschäftsberichts. Unsere Berichte beziehen sich auf die Jahre 1990 bis 31.12.2011 und bilden die Unternehmensentwicklung ab. So ermittelte Potenziale wollen wir künftig nutzen, um uns weiter zu verbessern. Die erfolgreiche Balance zwischen Wirtschaftlichkeit und essenzieller Sozial- und Umweltpolitik sind Ansporn und Herausforderung für kommende Zeiten. Mit innovativen Lösungen werden wir realisieren, was auch schon in den vergangenen Jahren wichtig war: jedem dritten Hansestädter ein modernes Heim und menschliche Gemeinschaft bieten.

Viel Spaß beim Lesen wünschen Ihnen



Ralf Zimlich
Geschäftsführer
(Vorsitzender)



Kay Schulte
Geschäftsführer

»Als zuverlässiger und leistungsstarker Partner der Hansestadt übernehmen wir Verantwortung für Rostock.«



Interview mit dem Vorsitzenden der WIRO-Geschäftsführung, Ralf Zimlich

Der Bericht »Verantwortung, Ziele, Taten« beschreibt Beispiele nachhaltiger Bestandsentwicklung und -pflege. Was bedeutet der Begriff Nachhaltigkeit für die WIRO?

Ralf Zimlich: Als städtisches Wohnungsunternehmen versorgen wir nicht nur breite Bevölkerungsschichten mit gutem Wohnraum zu fairen Preisen, sondern verwalten auch das Eigentum der Stadt und somit aller Hansestädter – und das rentabel.

Eine nachhaltige und damit zukunftsfähige Bestandspflege hat zweifellos einen erheblichen Einfluss auf den

Wert des städtischen Immobilienvermögens. Deshalb fördern wir als Quartiersentwickler und -betreuer, der weiß, in welchen Stadtteilen Probleme und Potenziale liegen, Bildungs-, Sport- und Freizeithemen. Sie heben die Lebensqualität und entscheiden über die Attraktivität eines Stadtteils mit.

Nachhaltigkeit heißt aber auch, ökologisch verantwortlich zu handeln. Mit der Entscheidung für den Einsatz erneuerbarer Energien stellen wir die Weichen für die Zukunft Rostocks, unserer Kinder, Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner.

Die WIRO modernisierte von 1992 bis 2004 ihren gesamten Bestand von 36.000 Wohnungen. Welchen Stellenwert hatten dabei energetische Technologien und damit der Klimaschutz?

Ralf Zimlich: Eine globale Herausforderung wie der Klimaschutz beginnt vor der eigenen Haustür. Deshalb arbeiten wir Hand in Hand mit unseren Mietern daran, nachhaltig zu agieren und CO₂-Emissionen zu minimieren. Umweltfreundliche, moderne Technologien sind der Schlüssel für eine intelligente und effiziente Energieversorgung, die sauber ist und bezahlbar bleibt. Geo- und Solarthermie, Fotovoltaik, Brennwertechnik und die Einführung des Energiepasses weit vor der gesetzlichen Pflicht sind nur einige Belege für den hervorragenden Energiestandard unseres Bestandes.

Arbeitslosigkeit, soziale Integration und der demografische Wandel tangieren viele Lebensbereiche und beschäftigen die Wohnungswirtschaft intensiv. Welche Akzente setzt die WIRO hier?

Ralf Zimlich: In Rostock entwickeln sich Einwohner- und Arbeitsplatzzahlen positiv – gegen den allgemeinen Trend. Migranten, die noch vor der Wende aus Asien oder Afrika kamen und deren Anteil bei drei Prozent liegt, sind längst integriert. Unser Integrationsthema heißt vor allem Zusammenleben von Alt und Jung. Wenn Studenten und Azubis auf der Suche nach einer beruflichen Perspektive nach Rostock ziehen und dabei auf heimische Senioren treffen, prallen unterschiedliche Lebensrhythmen aufeinander. In diesem Zusammenhang haben wir schon früh gelernt, uns mit Service- und Dienstleistungen zu beschäftigen, um zwischen diesen verschiedenen Altersgruppen Brücken zu bauen. Wir fordern und fördern nachbarschaftliches Miteinander, gezielt und aktiv: Zahlreiche Mieter-, Straßen- und Quartiersfeste, die wir organisieren oder finanziell unterstützen, sorgen für ein toleranteres Miteinander. Logischerweise rechnen sich dabei viele Projekte nicht direkt, sondern erst in der Zukunft. Ich brauche aber keine Renditen, um zu wissen, dass es auf lange Sicht rentabel ist, in diese Projekte zu investieren, weil damit die Qualität und die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens entscheidend beeinflusst werden.

Integration von Jung und Alt ist aber nicht das einzige Thema: Neben der veränderten Altersstruktur besteht heute in Rostock die paradoxe Situation, dass der Arbeitsmarkt wächst, die Arbeitslosenquote aber relativ stabil bleibt, weil Arbeitskräfte mit entsprechenden Qualifikationen zuwandern. Auch diese gilt es zu integrieren: Deshalb ist es eine unserer wichtigsten Aufgaben, den Plat-

tenbaubestand – der ein gutes Produkt ist und demzufolge eine dauerhafte Berechtigung am Wohnungsmarkt hat – qualitativ so aufzuwerten und zu gestalten, dass sich auch Gutverdiener dort wohlfühlen. Die Herausforderung der Zukunft besteht darin, Wohnungsangebote noch attraktiver zu gestalten und sich durch den Einbau von Aufzügen oder den Um- und Neubau von Mietwohnungen an den Kundenbedürfnissen von morgen zu orientieren.

Seit Jahren fällt die Jahresbilanz der WIRO positiv aus. Die Gewinnausschüttung an die Stadt Rostock war mit 15 Millionen Euro für das Jahr 2011 so hoch wie nie zuvor. Woher kommt dieser Erfolg?

Ralf Zimlich: Er ist unter anderem das Resultat steigender Einwohnerzahlen und des Bedarfs an Mietwohnungen in der Hansestadt. Dazu sinkt die Zahl der Personen in einem Haushalt: fast jeder zweite ist ein Single-Haushalt. Für den Rostocker Wohnungsmarkt sind das sehr gute Zukunfts- und Entwicklungsaussichten. Um unseren hohen Sanierungsstand zu halten, werden wir im Jahr 2012 circa 24 Millionen Euro für Instandhaltungsmaßnahmen ausgeben, im Durchschnitt fast zwölf Euro pro Quadratmeter. Dabei lagen die Monatsmieten im Jahr 2011 bei durchschnittlich 5,52 Euro pro Quadratmeter. Unser Konzept aus Wohnungs- und Neubau, energetischen Sanierungen und sozial verantwortlicher Quartiersentwicklung geht auf.

Wie holen Sie Ihre Mitarbeiter ins Boot?

Ralf Zimlich: Unser Unternehmen wäre nichts ohne seine 470 Mitarbeiter. Jeden Tag sorgen sie mit Herzblut und Engagement dafür, dass unsere Kunden mit uns zufrieden sind. Das bestätigt die seit 1996 alle zwei Jahre durchgeführte Mieterbefragung zur Wohnzufriedenheit.

»Mitdenken, mitbewegen, mitentwickeln«, so steht es im Leitbild der WIRO. Dahinter steht ein Prozess der strategischen Neuausrichtung, den das Unternehmen im Jahr 2009 intensiv ansah. Dabei entwickelte die gesamte Belegschaft eine gemeinsame Zukunftsvision und damit die Weichenstellung für die kommenden Jahre. Wir sind ein starkes Team, in dem alle mitgestalten, wohin die WIRO-Welt sich dreht. Der Beitrag dazu kann unterschiedlich groß sein, aber niemals zu klein. In diesem Sinne entwickeln wir unser Leitbild weiter und gestalten eine Kultur, in der wir vertrauensvoll zusammenarbeiten und an einem Strang ziehen.

Wo sehen Sie die WIRO in 20 Jahren?

Ralf Zimlich: Der gesellschaftliche Wandel, der technologische Fortschritt und ein neues Werte- und Umweltbe-

wusstsein lassen die Ansprüche der Mieter von morgen an marktgerechtes Wohnen wachsen. Hier brauchen wir Weitsicht und gute Vorbereitung: für attraktive Wohnungen, effiziente Dienstleistungen und lokale Lösungen für globale Herausforderungen. Als größter Vermieter Rostocks beeinflussen und gestalten wir auch künftig die Lebensqualität in unserer Stadt entscheidend mit. Die Investitionen der vergangenen und künftigen Jahre sichern die Qualität unseres Wohnangebotes und werden durch die Rostocker Bevölkerung voll akzeptiert: Die Leerstandsquote ist mit derzeit unter zwei Prozent so niedrig wie seit 15 Jahren nicht. An diesen Zielen wollen wir uns auch in 20 Jahren messen lassen.

Der WIRO-Bestand in Rostock					
	2007	2008	2009	2010	2011
Wohnungen	35.994	35.958	35.974	35.896	35.881
Gewerbeobjekte	705	697	677	652	661
PKW-Stellplätze	9.152	9.174	9.174	9.163	9.207
Fahrradboxen	643	712	768	813	841
Jugendwohnheimplätze	509	509	509	509	519
Gästewohnungen	6	6	6	12	12
Turnhallen	8	8	8	8	8
Theater	1	1	1	1	1
Schwimmhalle	1	1	1	1	1
Schießhalle	1	1	1	1	1
öffentliche Parkhäuser	5	4	4	4	4
Marinas	3	3	3	3	3
Tennisplätze	2	1	1	1	1
KITA	1	1	1	1	1



Die Hansestadt Rostock ist das Wirtschaftszentrum des Landes Mecklenburg-Vorpommern und hat 203.000 Einwohner. Ein gutes Drittel der Rostocker lebt in den Wohnungen der WIRO.

Unser Leitbild

Ohne motivierte Mitarbeiter, die mit Engagement, Ideen und Verantwortung ihre Arbeitsaufgaben erfüllen, könnte die WIRO weder Erfolg haben noch existieren. Mit der Formulierung eines Leitbildes entwickelten wir ein gemeinsames Verständnis unserer Zukunftsvision und stellten mit klar definierten Zielen die Weichen für nachhaltigen Erfolg.

»Unser Leitbild wird nur durch unser Denken und Handeln lebendig.« Dieser und andere Leitsätze prägen die Unternehmenskultur der WIRO. 470 WIRO-Mitarbeiter, ein Selbstverständnis – das ist unser Ziel. Eine Entwicklung, die sich mit einem Puzzle vergleichen lässt: Aus vielen unterschiedlichen Teilen, die für Wertvorstellungen, Regeln, Arbeitsaufgaben und Denkweisen jedes einzelnen Mitarbeiters stehen, definierte die WIRO im Jahr 2009 eine gemeinsame Zukunftsvision. Fest verankert im Leitbild bildet sie seither die Unternehmensphilosophie und damit das Dach unseres gesamten unternehmerischen Handelns.

Erste Ideen für ein Leitbild entwickelten unsere Führungskräfte auf einer Klausurtagung. Als ein Instrument der freiwilligen Selbstverpflichtung beschreibt es heute unsere Zukunftsziele und die strategische Ausrichtung des Unternehmens. In der Mitarbeiter- und Kundenkommunikation setzt es ebenso wie in der abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit hohe Maßstäbe.

Ein nach innen und außen »gelebtes« Leitbild lässt sich nur umsetzen, wenn sich jeder Mitarbeiter mit den darin festgeschriebenen Ansprüchen und Werten identifiziert. Um die Mitarbeiter ins Boot zu holen, gab die Geschäftsführung den Auftrag, zeitnah ein Leitbild zu entwickeln

und einen breit angelegten Belebungsprozess zu konzipieren. Unter Leitung der Abteilung Marketing und Kommunikation konstituierte sich im Juli 2009 eine aus Mitarbeitern unterschiedlicher Abteilungen bestehende Arbeitsgruppe.

Im Herbst 2009 wurde der Entwurf des künftigen Leitbilds der Geschäftsführung und auf der anschließenden Klausurtagung den Führungskräften vorgestellt.

Auftakt mit Paukenschlag

Die Atmosphäre war jeweils hochemotional und die Zustimmung ungeteilt. Der erste kleine Funke war damit entzündet. Nun galt es, das neue WIRO-Leitbild bei der gesamten Belegschaft zu implementieren. Auf einer großen Zukunftskonferenz anlässlich des 20. Firmenjubiläums erfolgte der Startschuss.



Bühnenreifer Auftakt: Start für das WIRO-Leitbild anlässlich des 20. Firmenjubiläums.

Den Auftakt bildete ein kleines Bühnenstück, das die Geschichte der WIRO vor und nach der Wende auf unterhaltsame Weise noch einmal lebendig werden ließ. Es folgten Resümee und Zukunftsblick der Geschäftsführung und damit die Überleitung zur Präsentation unseres neuen WIRO-Leitbildes. Anschließend setzen sich alle Mitarbeiter in Gruppenarbeit erstmals aktiv mit den Leitlinien auseinander und gaben dann ihre Gedanken, Ideen und Meinungen auf der Bühne wieder – eine aufregende und hochspannende Angelegenheit für alle Beteiligten. Abgerundet wurde dieser Auftakt für ein neues Miteinander durch die Einführung unseres frisch überarbeiteten Corporate Designs.

Miteinander sprechen, gemeinsam entscheiden ...

Es folgten Klausurtagungen aller Abteilungen zu einem gemeinsamen methodischen Vorgehen. Die Mitarbeiter lernten auf diesen Veranstaltungen ihre Potenziale kennen. Abläufe wurden umstrukturiert, Aufgaben neu verteilt. Die klassischen Schnittstellen zwischen den Abteilungen, an denen es noch oft hakete, konnten gemeinsam beleuchtet und optimiert werden. Die offene, transparente Kommunikation zwischen beispielsweise Technikern und Wohnungsverwaltern weckte Verständnis füreinander und machte die Lösung am Ende einfach: miteinander sprechen, gemeinsam entscheiden. Seitdem hat sich viel getan.

Dennoch erfordert der Prozess eine ständige Begleitung und Überprüfung. Noch heute organisiert das Unternehmen Workshops zu zentralen Themen, die die Teambildung fördern. Vor allem die Führungskräfte sind gefordert, die festgeschriebenen Ziele, Werte und Normen vorzuleben. Wichtig dabei ist, dass ein leitliniengerechtes

Verhalten bei allen Aufgaben und Prozessen zum Tragen kommt – von der Lösung innerbetrieblicher Fragen bis zum Kontakt mit externen Partnern und Kunden des Unternehmens. Denn: Welches Ansehen die WIRO am Markt genießt, bestimmt nicht allein unser Wohnungsangebot, sondern auch unser Verhalten. Wertschätzung, Kundenorientierung und die Fähigkeit, mit gesunden wirtschaftlichen Ergebnissen Verantwortung für Rostock zu übernehmen, spiegeln die heute sichtbaren Erfolge dieses Prozesses wider.



Engagiert und konzentriert: Die WIRO-Mitarbeiter erarbeiten sich die neuen Leitlinien.



Unser Rostock

Die traditionsreiche Hansestadt an der Warnow ist Heimat und Markt der WIRO. Mit 36.000 Wohnungen und 470 Mitarbeitern gehören wir zu den größten Wohnungsunternehmen Deutschlands. Ein moderner Bestand, Know-how, unsere Unternehmenskultur und die Nähe zu unseren Kunden sind unsere Stärken.





*Der WIRO ist es in den letzten Jahren gelungen, den Wohnungsbestand zu sanieren und den Einwohnerinnen und Einwohnern attraktiven Lebensraum zu bieten. Gleichzeitig trägt die WIRO einen enormen Anteil an der wichtigen und notwendigen Konsolidierung des städtischen Haushaltes. Die Ausschüttungen an die Gesellschafterin, an die Hansestadt Rostock also, belaufen sich seit dem Jahr 2009 jährlich im zweistelligen Millionenbereich!
Das ist eine tolle Leistung!*

Roland Methling, Oberbürgermeister der Hansestadt Rostock

Kleine und große Erfolgsgeschichten

Wer heute durch Rostock läuft, sieht, was sich in den letzten 21 Jahren verändert hat: Zwischen Nordwesten und Südosten gibt es kaum ein unsaniertes Haus. Dass die Hansestadt heute zu den schönsten Städten im Norden zählt, daran hat die WIRO großen Anteil: Von 1992 bis 2004 sanierten wir unseren gesamten Bestand von 36.000 Wohnungen.

Mit der Gründung der WIRO begann eine neue Zeitrechnung: 1990 liefen unsere Mitarbeiter, Freunde und Freiwillige nach Feierabend mit Zollstock und Erfassungskarten durch die Stadtteile, um Wohnungen und Gewerberäume zu vermessen. Grundrisse hatte es bis dahin nämlich nicht gegeben. Wasseruhren und Heizkostenzähler ebenso wenig.

Ebenso unglaublich: 1996 gab es sagenhafte 8.500 Interessenten für nur 82 freie Wohnungen. Davor lief es nicht besser, da legte der Senat mit dem Wohnberechtigungsschein fest, wer eine Wohnung in welcher Größe beziehen durfte – falls es welche gab. Heute bewirtschaftet die WIRO 36.000 Wohnungen in allen Lagen, Größen und Grundrissen.

Wer eine Wohnung von 1990 mit heute vergleicht, kann erahnen, was es alles zu tun gab: Selbst im Neubau fanden sich keine Fliesen im Bad, Zentralheizungen waren nicht selbstverständlich. Im Altbaubestand waren ganze Straßenzüge dem Verfall preisgegeben. Rund 5.000 der 11.000 Wohnungen in der zentral gelegenen Kröpeliner-Tor-Vorstadt, die einst als Arbeiterviertel Anfang des

Rostock ist der beste Platz zum Leben.

Für Lebensqualität in der Hansestadt stellen wir uns den gesellschaftlichen, sozialen und technischen Herausforderungen unserer Zeit. Als Stadtentwickler und zuverlässiger Partner Rostocks sind wir uns unserer Verantwortung bewusst. Jeden Tag.

20. Jahrhunderts entstanden war, verfügten nicht einmal über eine Inntoilette.

Seither ist viel geschehen. Die Jahre nach der politischen und gesellschaftlichen Wende zählen zu den dynamischsten der Rostocker Stadtentwicklung.

Sanierungen: vom Dach bis zur Heizung

Mit der Entwicklung des freien Wohnungsmarktes war die Qualität der Wohnungen plötzlich zum entscheidenden Kriterium geworden. Der Schwerpunkt in den einzelnen Stadtteilen lag deshalb auf der Modernisierung vorhandener Substanz.

Bröckelnde Fassaden, undichte Dächer und Fenster gab es 1992 überall. In vielen Häusern waren die Fenster über 40 Jahre alt, durch die Ritzen zog im Winter der Schnee, die Holme waren aufgeweicht. 1992/93 statteten wir die ersten 3.000 Wohnungen mit neuen Fenstern aus. 150.000 Fenster wurden insgesamt gewechselt.

Bei den großen Sanierungen zwischen 1992 und 2004 blickte die WIRO auf demografische und städtebauliche Entwicklungen: Nach außen machte sich dieser Prozess durch wärmegeämmte und farbenfrohe Fassaden, durch neue Fenster, Hauseingänge und Balkone bemerkbar. Ganze Wohnquartiere haben wir in dieser Zeit umgestaltet – bis heute an die 11.000 Park- und Stellplätze, mehr als 100 Hektar Grünflächen und 88 Spielplätze angelegt.



Stadtumbau Ost: Der Ahornhof in Rostock Groß Klein – aus Fünfgeschossern im Plattenbaustil der DDR entstand bis 2002 durch Umbau eine komfortable Wohnanlage.



»Die WIRO hat erheblich zur positiven Entwicklung der Stadt beigetragen. Ob Vermieter, Klimaschützer oder Grundstücksentwickler:

Sie ist bundesweit beispielgebend, immer einen Schritt voraus.«

Dr. Joachim Wege, Verbandsdirektor Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e. V., auf der Feier zum 20-jährigen WIRO-Jubiläum.

Draußen sorgten wir mit neuen Sanitäreinrichtungen und veränderten Grundrissen für verbesserten Komfort und geräumigere Zimmer und Bäder.

Mit 230.000 Euro aus Städtebauförderung und eigenen Mitteln in Höhe von 8,4 Millionen Euro entstand bis 2002 aus ehemaligen Fünfgeschossern die Wohnanlage »Zum Ahornhof« in der Plattenbausiedlung Groß Klein. Durch Teilrückbau und Grundrissveränderungen wurden aus großen Vier-Zimmer-Wohnungen, die auch nach einer Modernisierung kaum zu vermieten gewesen wären, exklusive Zwei- und Drei-Zimmer-Wohnungen. Mediterrane Fassadenfarben, helle, freundliche Wohnungen mit einem Aufzug, komfortable Bäder, exquisite Fußböden und Türen sorgen für Vollvermietung bei einem Quadratmeter-Mietpreis von 6,55 Euro netto.

SOS und langer Atem

Zehn Jahre nach dem Mauerfall hinterließen Arbeitslosigkeit, niedrige Einkommen und Perspektivlosigkeit in vor allem vier Stadtteilen Rostocks – Groß Klein, Schmarl, Dierkow und Toitenwinkel – deutliche Spuren. Da dies ein Problem vieler ostdeutscher Städte war und diese ins Abseits zu rutschen drohten, riefen Bund und Länder das Förderprogramm »Soziale Stadt« ins Leben.

Ein gutes Beispiel ist das Stelzenhochhaus »Rasmus« im Viertel Evershagen. Zu DDR-Zeiten nicht fertig gebaut und von hohem Leerstand betroffen, plante die WIRO bereits den Abriss. Stattdessen entschied sich die damalige Geschäftsführung dann aber für ein ungewöhnliches Konzept und integrierte ein mit 33,5 Millionen Euro exklusiv saniertes Hochhaus in ein Plattenbaugebiet. Am Ende entstand ein architektonisches Highlight, in dem bis heute der Schlosser neben dem Hochschulprofessor wohnt. Das Haus mit Schwimmbad, Sauna und 356 hochwertig ausgestatteten Wohnungen ist sehr begehrt.

Verwirklichte Träume

Ab Mitte der 1990er-Jahre drehte sich der Markt. Der Traum vieler DDR-Bürger von einem eigenen Heim rückte in greifbare Nähe. Um Familien in Rostock zu halten, erschloss die WIRO Bauflächen innerhalb der Stadtgrenzen und baute selbst Reihen- und Doppelhaushälften. Heute konzentrieren wir uns auf die Entwicklung von Grundstücken.

Von 1994 bis heute haben wir 16 Wohnbaugebiete mit insgesamt 416 Hektar Bauland für 3.461 Eigenheime erschlossen und verkauft. Und das Interesse an Eigentum

Das Eigentum unseres Gesellschafters liegt bei uns in kompetenten Händen.

Aus der Sicht unseres Gesellschafters betrachten und vertreten wir Standortinteressen und berücksichtigen soziale Aspekte. Die Basis unserer Zusammenarbeit ist ein wertschätzender, lösungsorientierter und fairer Umgang miteinander. Dabei sorgen wir zuverlässig für Rendite und gehen zukunftsorientiert mit dem Eigentum unseres Gesellschafters um.

bleibt ungebrochen, auch für unsere neueste Wohnsiedlung, den »Likedeelerhof« mit skandinavischem Gesicht.

Mit steigender Nachfrage nach Wohneigentum sank Mitte der 1990er-Jahre der Bedarf an Mietwohnungen – plötzlich gab es Leerstand. Um uns darauf einzustellen, strukturierten wir vor 15 Jahren unsere Vermietungsprozesse

neu. Heute beraten wir unsere Kunden persönlich im KundenCenter Vermietung oder im CallCenter und organisieren Besichtigungen an sechs Tagen in der Woche. Die ausführliche Beschreibung unserer vertriebsorientierten Vermietungsprozesse lesen Sie ab Seite 22.



Das »Rasmus« in Rostock Evershagen.

Mit Unternehmergeist und Gemeinsinn Zukunft gestalten

Die WIRO erfüllte ihren kommunalen Auftrag im Jahr 2011 mit 17,2 Millionen Euro Bilanzgewinn. 203.000 Einwohner zählt Rostock und ist somit die größte Stadt und das wirtschaftliche Zentrum Mecklenburg-Vorpommerns. Nach langer Zeit des Bevölkerungsrückganges wächst seit vier Jahren die Einwohnerzahl und das Interesse an Mietwohnungen steigt wieder. Der Leerstand in unseren Wohnungen liegt deshalb unter zwei Prozent. Dabei fehlt es insbesondere im Innenstadtbereich an Angeboten, bei denen die hohe Nachfrage sich nur mit neuem Wohnungsbau entlasten lässt. Erneuerbare Energien, Grundrissveränderungen, Einbau von Fahrstühlen, aber auch Neubau von Mietwohnungen oder der Ankauf von Objekten stehen deshalb in Zukunft für die WIRO im Fokus.



Ein neues Viertel entsteht: Die WIRO erschließt die Rostocker Holzhalbinsel.

»Likedeelerhof«: neues Wohnprojekt mit skandinavischem Gesicht

Klinker- und Holzfassaden, warme Farben und moderne Grundrisse werden ab Sommer 2013 das architektonische Bild im Stadtteil Groß Klein in der Nähe von Warnemünde mitbestimmen. In sieben unterschiedlichen Haustypen entstehen zurzeit 33 Einheiten mit 53 bis 98 Quadratmetern Wohnfläche. Singles, junge Familien und Seniorpaare werden hier künftig den passenden Raum für jeden Lebensabschnitt finden.

Mit Rostocks schönstem Ausblick: 170 neue Wohnungen

Mit der Erschließung unserer Grundstücke auf der Holzhalbinsel legten wir im Jahr 2007 den Grundstein für ein neues Quartier am östlichen Tor zur Hansestadt. Jetzt plant die WIRO, am Rostocker Warnowufer selbst zu bauen. Moderne Mietwohnungen sollen hier entstehen. Baubeginn ist voraussichtlich 2012.

Der zukünftige Wohnstandort umfasst ungefähr 20.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche für 170 Wohnungen. Insgesamt drei Würfel, ein markantes Solitärgebäude und ein u-förmig gereihtes Wohnensemble mit aufgesetztem Staffelgeschoss werden hier zukünftig städtebauliche Akzente setzen.

Für das Quartier sind besonders vielfältige Wohnungstypen geplant, die den Ansprüchen modernen Wohnens gerecht werden. Dazu gehören Appartements

»Standorte am Wasser sind immer etwas Besonderes. Die Holzhalbinsel liegt naturnah am grünen Warnowufer, gleichzeitig im historischen Umfeld zur östlichen Altstadt und direkt am Eingang zur Stadt. Sie wird eine Visitenkarte für Rostock sein und als neuer innerstädtischer Wohnstandort Akzente an der östlichen Peripherie der Stadt setzen.«

Leiter des Rostocker Amtes für Stadtentwicklung, Stadtplanung und Wirtschaft, Ralph Müller.

und Maisonettewohnungen ausschließlich in Westlage mit Flächen zwischen 65 und 140 Quadratmetern. Jede Wohnung bietet einen ebenso einmaligen wie attraktiven Hafen- und Wasserblick.

Bereits 2010 signalisierte das Rostocker Amt für Stadtentwicklung, Stadtplanung und Wirtschaft seine Zustimmung zu den Planungsvorhaben. Im September 2011 ist die Entscheidung für die B-Plan-Änderung gefallen. Das Baurecht für die 170 neuen Mietwohnungen wurde für das zweite Halbjahr 2012 angekündigt.

Entwicklung der Mittelmole kommt in Fahrt

Ein weiteres Zukunftsprojekt der WIRO ist die Warnemünder Mittelmole, eines der attraktivsten Grundstücke im gesamten Ostseeraum: Das im Rahmen eines städtebaulichen Wettbewerbs neu zu beplanende Areal der Mittelmole umfasst insgesamt eine Fläche von 21 Hektar. Ende 2010 hatte die WIRO Grundstücksflächen von etwa



Die Mittelmole in Rostock Warnemünde befindet sich in bester Lage. Ein gutes Drittel der Fläche wird von der WIRO entwickelt.

67.000 Quadratmetern erworben. Ausloberin des internationalen Wettbewerbs ist die Hansestadt Rostock.

Ziel des Wettbewerbes ist die Entwicklung der Mittelmole zu einem attraktiven und lebendigen Standort, der Wohnen, Tourismus und großflächige Parkmöglichkeiten städtebaulich sinnvoll miteinander kombiniert. Gleichzeitig soll sie der Bedeutung Warnemünder als historischem Fischerort, modernem Seebad und überregional bekanntem Ausflugsziel für Tages- und Erholungsgäste gerecht werden. Dafür ist geplant, das Kreuzfahrtwesen, den Segelsport und den Tourismus durch gastronomische Einrichtungen, ein Hotel und den Einzelhandel maßvoll auszubauen. Unter Berücksichtigung der Lärmimmission und des Hochwasserschutzes soll in einem Teilbereich ein Wohnquartier zur ganzjährigen Belebung der Mittelmole beitragen. Zudem beabsichtigt die Stadt, die Freiräume im Wettbewerbsgebiet zu wassernahen Erholungs- und Erlebnisgebieten auszubauen und die Verkehrsfunktionen auf der Mittelmole so zu gestalten, dass ein nutzungsgemischter, flexibler und zukunftsöffener Standort entsteht.

Unsere Kunden

Gut, dass es die WIRO gibt. Jedem dritten Hansestädter geben wir in unseren Wohnungen ein Zuhause. Unser Leerstand ist mit weniger als zwei Prozent so niedrig wie seit 15 Jahren nicht. Ein Erfolg, zu dem unsere vertriebsorientierte Vermietung und ein guter Kundenservice beigetragen haben.





Vermietung nach Maß

Für die WIRO bilden flexible Reaktionen auf Kundenwünsche, individuelle Arbeitszeiten, eine erfolgsabhängige Vergütung und eine lückenlose Datenpflege die Basis für einen konstanten Vermietungserfolg.

Entscheidend für den Vermietungserfolg ist es, dass kein Interessent verloren geht. Aus diesem Grund hat die WIRO ihren Vermietungsprozess reorganisiert und nach vertrieblichen Regeln strukturiert.

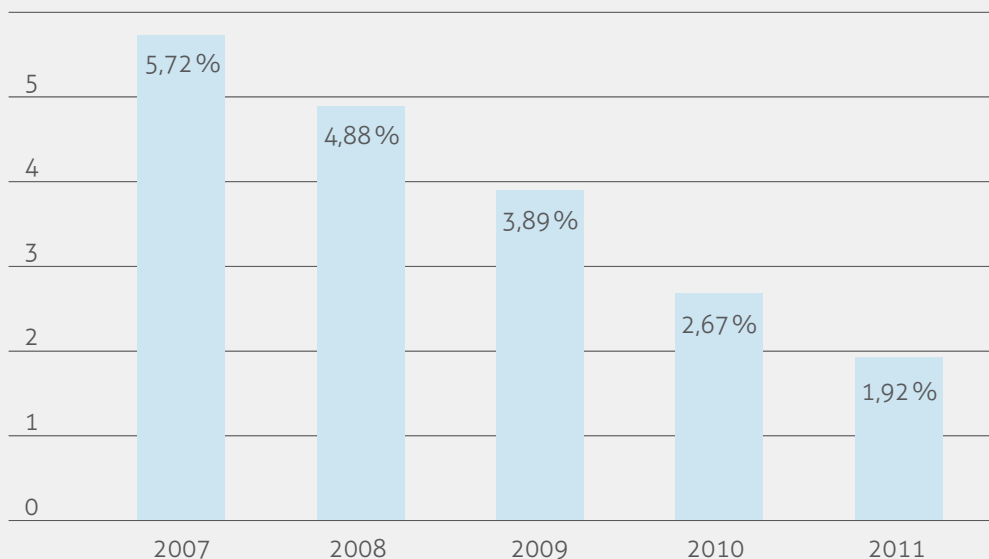
Im Fokus standen dabei stets die Erwartungen und Bedürfnisse unserer Kunden und des Gesellschafters. Auf diesem Wege gelang es, die Leerstandsquote von 5,72 (2007) auf unter 2 Prozent (2011) zu senken. Das sind 1.480 leer stehende Wohnungen weniger als noch vor vier Jahren. Gleichzeitig stieg in dieser Zeit unser Bilanzgewinn um rund 60 Prozent auf 17,2 Mill. Euro.

Dieser Erfolg basiert auf einem ganzen Bündel von Faktoren: einem positiven Firmenimage, einer ansprechenden und glaubwürdigen Unternehmenskommunikation, vor allem aber auf unserem innovativen Vermarktungskonzept und der vertriebsorientierten Vermietung.

Der Kunde ist König

Vertriebsorientierte Vermietung beginnt beim Eingang einer Wohnungskündigung und endet mit dem Abschluss eines neuen Mietvertrages. Unsere Mitarbeiter sind deshalb jederzeit telefonisch oder persönlich zu erreichen.

Neukunden akquirieren, vermieten und Kunden binden: In diesem Prozess darf es keine Informationsverluste geben. Deshalb entschlossen wir uns, unsere Vorgaben zu



Leerstands-
entwicklungen
bei Wohnungen
2007–2011

Kundenzufriedenheit ist unser Ansporn.

Wir nehmen unsere Kunden ernst. Ihre Anregungen sind uns willkommen. Auf neue Herausforderungen reagieren wir konstruktiv und kreativ. Dabei können sie sich voll auf uns verlassen, weil wir sagen, was wir tun, und tun, was wir sagen. Zielgerichtet, zeitnah und empfängerorientiert.



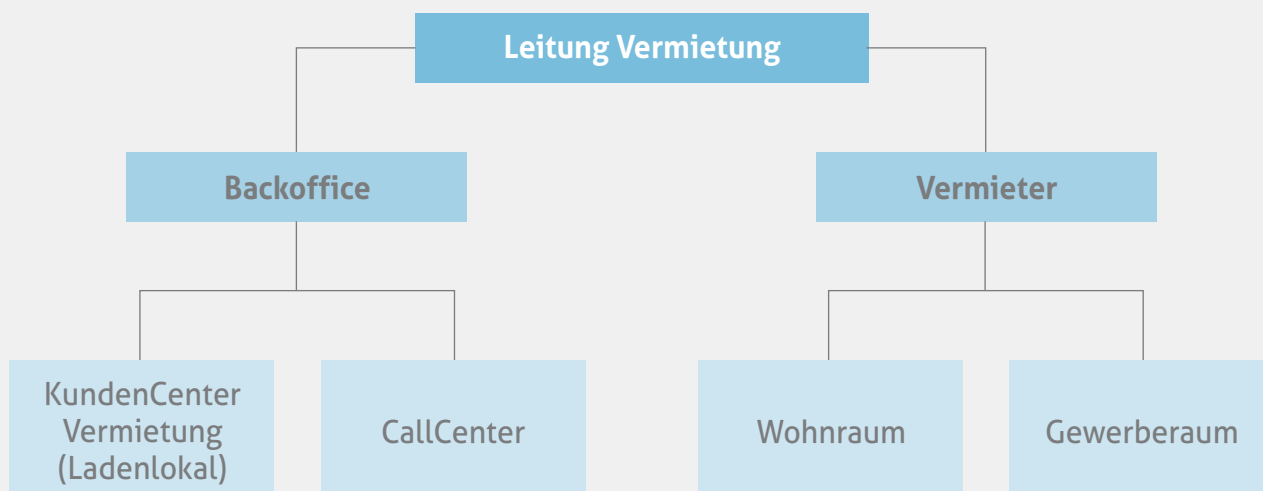
Die WIRO-Vermieter finden die passende Wohnung. Statistisch betrachtet ergibt sich aus zwei Besichtigungsterminen ein neuer Mietvertrag.

tung von E-Mail-Anfragen innerhalb von 24 Stunden: Für unsere Vermieter sind Zeitvorgaben und Kundenwünsche Gesetz. Der freundliche, persönliche und seriöse Umgang mit Interessenten ist dabei unser Schlüssel zum wirtschaftlichen Erfolg. Bei uns hat jeder Kunde seinen festen Ansprechpartner, der auf Vorstellungen und Wünsche mit diversen Angeboten reagieren kann – ganz gleich, für welches Wohngebiet er sich interessiert. Dabei entsteht echte Kundennähe.

Analog dazu führt unsere lückenlose Datenpflege zu einem seit Jahren konstanten Vermietungserfolg. Das Ergebnis: 2 Besichtigungen = 1 Vertrag. Konkret hieß das für 2011: 8.914 Wohnungsbesichtigungen führten zu 4.362 neuen Mietverträgen.

standardisieren – und das von A bis Z. Ob Besichtigungstermine innerhalb von 48 Stunden, Termine nach 17 Uhr und am Wochenende oder die fristgerechte Beantwor-

Die WIRO-Vermietung im Überblick



Dialogfähige Software – noch direkter, einfacher und schneller

Eine wichtige Prozessstufe auf dem Weg zur vertriebsorientierten Vermietung stellte 2011 die Weiterentwicklung der Unternehmens-Software dar. Unsere EDV-Abteilung stand vor der großen Herausforderung, sämtliche Prozesse der Vermietungsabteilung adäquat abzubilden, zu unterstützen und an die bestehende Hardware anzupassen. Zunächst waren alle für den Vermietungsprozess relevanten Daten zentral und nach genau festgelegten

Standards zu erfassen und für eine optimale Nutzung aufzubereiten.

Auf dieser Basis entwickelte unsere EDV eine Datenbank mit klar definierten Zugriffsrechten, in der jeder Vermietungsschritt aktuell erfasst wird. Von Anfang an bis heute liefern die gesammelten Daten eine detaillierte Auswertung des aktuellen Tagesgeschäfts. Jedes Detail wird dabei regelmäßig hinterfragt, definiert und als feste Regel für die Zukunft neu formuliert.



Mit moderner Technik sind sie stets auf dem aktuellen Stand – Janina Strübing, Leiterin CallCenter (links) und Constanze Allwardt, Leiterin Vermietung.

Für den Überblick: Backoffice mit CallCenter und Ladenlokal

Das Backoffice nimmt in der Abteilung Vermietung eine Schlüsselposition ein. Hier werden aus Interessenten Kunden. Dazu erfassen die Mitarbeiter dieses Bereiches jeden einzelnen Kundenkontakt, vereinbaren umgehend Besichtigungstermine und pflegen Kundendaten. Der Vermieter kann sich ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Eine wertvolle Unterstützung im Tagesgeschäft bietet das Reporting-Monitoring-System. Es dokumentiert sämtliche Anrufe und ermittelt aus den Ergebnissen die Höhe der Kundenfrequenz. Mitarbeiter-Einsätze lassen sich so optimal zum Bedarf planen. Nach der Einführung des Systems gelang es uns, die telefonische Annahmquote auf 90 Prozent zu steigern.

Mithilfe gezielter Weiterbildungen unserer Mitarbeiter in der telefonischen Gesprächsführung ließ sich zudem die mittlere Verweilzeit auf durchschnittlich 2,3 Minuten senken. Ein effektives Ergebnis, denn 2011 nahmen die Mitarbeiter des CallCenters 29.461 Anrufe entgegen. Die Nummer 0381.4567-4567 ist rund um die Uhr besetzt. Sind dennoch alle Leitungen belegt oder erfolgt ein Anruf nach 18 Uhr, werden die Anrufer automatisch an ein externes CallCenter weitergeleitet. Kein einziger Kundenkontakt geht so verloren.

Eine weitere adäquate Ergänzung zum CallCenter stellt das KundenCenter Vermietung mit seinem Ladenlokal in der Rostocker Innenstadt dar. Hier beraten wir unsere Kunden persönlich an sechs Tagen in der Woche.



Das moderne WIRO-CallCenter ist für Wohnungssuchende rund um die Uhr erreichbar.

Der Vermieter: Bei ihm laufen alle Fäden zusammen

Kümmerten sich 1996 lediglich zwei Vermieter um unsere Kunden, verwalten und vermarkten heute 21 Vertriebsprofis Wohn- und Gewerberäume in allen Stadtteilen. Dabei können sie jederzeit auf jedes gekündigte Objekt zugreifen.

Dazu stellen individuelle Arbeitszeiten bei freier Zeiteinteilung – im Büro oder zu Hause – sicher, dass unsere Vermieter flexibel auf Kundenwünsche und Besichtigungstermine reagieren können. Zu diesem Zweck sind sie, mit multimedialen BlackBerrys und Laptops ausgestattet, stets aktuell informiert. Seit 2011 haben handliche und moderne iPads die Funktion der Laptops übernommen.

Synchronisierte Kalender, auf die alle am Vermietungsprozess beteiligten Mitarbeiter zugreifen können, erleichtern Abstimmungsprozesse enorm: Unsere Vorgaben in Bezug auf Besichtigungstermine, Beantwortung von E-Mail-Anfragen oder das Zusenden von Exposés können so jederzeit umgesetzt werden.

Beste Standards in puncto persönlicher Beratung

Als verantwortungsvoller Vermieter legen wir unseren Fokus auf ausgezeichnete Bestandskenntnisse. Sie sind das A und O professioneller Beratung. Unsere Mitarbeiter kennen deshalb alle Wohnungen, Häuser oder deren Lage aus dem Effeff. Mit detaillierten Ortskenntnissen können sie Fragen, wo und ob sich eine Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, ein Kindergarten oder ein Supermarkt in der Nähe befindet, ad hoc beantworten.

Die Praxis zeigt, dass sich viele Kunden eine Leerwohnung möbliert nicht bildlich vorstellen können. Hier unterstützen unsere Vermieter mit kreativen Einrichtungstipps. Gefällt eine Wohnung nicht, können noch vor Ort Alternativangebote unterbreitet werden. Diese Kundenorientierung trägt entscheidend dazu bei, dass aus einem Interessenten ein neuer WIRO-Kunde wird.

Hand in Hand: Vermieter und Verwalter

Ein sozial verträglicher Mieter-Mix fördert das nachbarschaftliche Miteinander – eine wohnungswirtschaftliche Grundregel, die für alle Stadtteile gleichermaßen gilt.

Eine lange Wohndauer, Zahlungssicherheit, geringe Instandhaltungskosten, weniger Vandalismus und Fluktuation sowie eine hohe Wohnzufriedenheit bilden die wichtigsten Konstanten für langfristigen wohnungswirtschaftlichen Erfolg. Deshalb spiegeln sich diese Eckdaten als Zielvorgaben des Wohnungsverwalters an den Vermieter wider. Denn bei der Wahl eines neuen Kunden trägt er die Verantwortung, mit einer guten Portion Menschenkenntnis und Fachwissen den für die zu vermietende Wohnung »richtigen« Mieter zu finden.

Diese Auswahl verläuft nicht immer problemlos und kann zu Konflikten führen. Um dieses Risiko zu minimieren, stehen Vermieter und Verwalter im intensiven kollegialen Gespräch. Seit 2010 – im Rahmen unseres Leitbildprozesses – ist dieser Dialog enger und wertschätzender geworden.

In einem Boot

Die neuen Strukturen und Prozesse setzten in der Anfangsphase eine hohe Lernbereitschaft unserer Mitarbeiter voraus: Bestände aller Stadtteile mussten in- und auswendig gelernt werden. Vertriebsorientierte Schulungen, individuelle Inhouse- sowie externe Seminare und Workshops sorgten für das erforderliche Spezialwissen.

Daneben setzen wir auf leistungs- und erfolgsorientierte Zahlungen für die Beschäftigten, bei der auf die fixe tarifliche Grundvergütung zusätzliche leistungsbezogene Prämien gezahlt werden. Die Entscheidung dafür fiel, um die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu sichern und



Der regelmäßige Austausch zwischen Vermietern und Verwaltern ist ein wichtiger Faktor für die erfolgreiche Zusammenarbeit.



Stellvertretend für sieben KundenCenter und über 120 Mitarbeiter der WIRO-Wohnungsverwaltung – die Kollegen des KundenCenters Toitenwinkel / Dierkow.

den Leerstand zu senken. Daran geknüpfte Zielvorgaben vereinbaren wir in Form von mess- oder zählbaren Größen. Dazu zählen Anschlussvermietungen, die Vermietung von Schwerpunktoobjekten (ausgewählte Wohnungstypen) und Verhandlungsspielräume bei der Nettokaltmiete. Im Durchschnitt haben unsere Mitarbeiter so 400 Euro monatlich mehr in der Lohntüte.

Ein internes Mitarbeiterranking regt – ohne finanzielle Auswirkungen auf die Entlohnung – den sportlichen Ehrgeiz zusätzlich an. Um die Teamarbeit zu fördern, führt die Abteilung regelmäßige Monatsgespräche. Hier werden die gemeinsamen Ergebnisse vermittelt, Erfolge gewürdigt und Potenziale aufgezeigt.

Die Basisgröße bei einer jährlichen Vermietung liegt zurzeit bei 10.000 Quadratmeter Wohnfläche pro Mitarbeiter. Dass dieses »Soll« erfüllt werden kann, zeigt die Statistik: 70 Prozent der WIRO-Vermieter haben ihr Ziel 2011 voll erreicht. Die anderen lagen knapp darunter.

Unsere Erfahrungen zeigen, dass sich interner Wettbewerb und Teamgeist nicht ausschließen. Im Gegenteil: Das Team Vermietung zeichnet sich durch ein ausgeprägtes Gemeinschaftsgefühl aus.

Vom Kaffeehaus bis zum Radiosender



Madlen Müller, Gewinnerin des Gründerwettbewerbs »Laden zu verschenken«, bei der Preisverleihung im Rostocker Rathaus.

Gewerberaumvermietung: Dasselbe Prinzip – andere Anforderungen

661 WIRO-Gewerbeeinheiten in allen Größen und fast allen Stadtteilen bieten Quartier für vielfältige Geschäftsideen, vom Radiosender bis zum Kaffeehaus.

Die Leerstandsquote liegt bei fünf Prozent. Aber das war nicht immer so: 2007 betrug der Leerstand noch 14,3 Prozent. Zwischenzeitlich – im Zuge der Finanzkrise – zeichneten sich massive Einbrüche ab. Viele Gewerbemieten litten unter dem verhaltenen Konsum der Rostocker. Mietrückstände, drohende Geschäftsaufösungen und geringe Nachfragen nach Gewerbeimmobilien standen auf der Tagesordnung.

Umso wichtiger war es, den Vermietungsstand stabil zu halten. Wichtige Instrumente dabei waren zeitlich befristete Übergangsmieten und eine neue Gründerför-

derung. Flankiert wurden diese Maßnahmen durch einen modernen Marketingmix. Ein gelungenes Beispiel für innovatives Marketing ist das Projekt:

»Laden zu verschenken – neue Ideen gesucht«

2011 initiierte die WIRO erstmals diesen Gründerwettbewerb. Der Preis für die tragfähigste Geschäftsidee: ein Ladenlokal in bester Citylage, 86 qm, ein ganzes Jahr mietfrei. Ein Preis im Wert von 18.000 Euro.

Mehr als 1.000 Interessenten informierten sich im Aktionszeitraum von März bis Mai über die Starthilfe. Am Ende gab es aus 18 Bewerbern einen Sieger, viele neue Gewerbeinteressenten und einen Schub für das positive Image des Unternehmens. Eine gute Investition.

»Mit dieser Auszeichnung würdigt die WIRO Ihre Geschäftsidee, aber auch den Mut, sie in die Tat umzusetzen ...«



Dr. Stefan Rudolph, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft, Bau und Tourismus des Landes Mecklenburg-Vorpommern, anlässlich der Preisverleihung des Gründerwettbewerbs.



Laden zu verschenken

Dieser Preis ist heiß: Ein Jahr mietfrei in bester Lage

Die OSTSEE-ZEITUNG und die Wiro starten eine Gemeinschaftsaktion: Gesucht wird ein gutes Unternehmenskonzept für einen Laden in der Langen Straße.

Von Denis Krawinkel

Stadtteile – Ein Laden mitten in der City, im Quartier mit großer Sichtbarkeit – ein Jahr lang zum Nulltarif. Das ist das Angebot für Investoren, die sich hier mit einem guten Idee zu bester Lage auszeichnen wollen. Der Preis ist heiß: Ein Jahr mietfrei in bester Lage. Die OSTSEE-ZEITUNG und die Wiro starten eine Gemeinschaftsaktion: Gesucht wird ein gutes Unternehmenskonzept für einen Laden in der Langen Straße.

„Laden zu verschenken“ heißt das Wettbewerb zum Jahresende. Die Wiro, ein Unternehmen, das sich auf die Vermittlung von Gewerberäumen spezialisiert hat, hat im April einen Bewerberwettbewerb ausgeschrieben, der ausschließlich aus einer Jury besteht, die aus dem Bereich der Wirtschaftsjuristen besteht. Die Jury wird aus dem Bereich der Wirtschaftsjuristen bestehen. Die Wiro, ein Unternehmen, das sich auf die Vermittlung von Gewerberäumen spezialisiert hat, hat im April einen Bewerberwettbewerb ausgeschrieben, der ausschließlich aus einer Jury besteht, die aus dem Bereich der Wirtschaftsjuristen besteht.

Bewerbungen

Seitdem es kein Geld mehr gibt und sich die Wiro, ein Unternehmen, das sich auf die Vermittlung von Gewerberäumen spezialisiert hat, hat im April einen Bewerberwettbewerb ausgeschrieben, der ausschließlich aus einer Jury besteht, die aus dem Bereich der Wirtschaftsjuristen besteht.



Mit dem Medienpartner Ostsee-Zeitung fand der Wettbewerb »Laden zu verschenken« großes Interesse unter den Rostockern.

Ralf Kudra und seine Firma Speedsailing sowie Ronald Nowak von der Glaserei Sass sind langjährige Mieter in Gewerberäumen der WIRO.

Werbung, die Spaß macht

Niedliche WIROLinchen-Strampler, die rote Couch, eine neue Straßenbahn, »Räume für Träume« oder »Mehr Zaster für kleine Laster«: Intelligente Marketingkonzepte stärken die Marktposition und tragen das positive Image der WIRO in die Öffentlichkeit.

Dass sich die Rostocker in ihrer Hansestadt wohlfühlen, treibt uns an. Jeden Tag, seit mehr als 21 Jahren. Der runde Geburtstag im Jahr 2010 war eine gute Gelegenheit, auf zwei bewegte Jahrzehnte zurückzublicken. Die Jubiläumskampagne mit der roten Couch bebilderte, wie liebens- und lebenswert Rostock heute ist. Gleichzeitig

vermittelten die Motive die Leistungsfähigkeit, Vielfalt und Verantwortung der WIRO.

In den letzten vier Jahren konnte die WIRO ihre Marktposition auch durch intelligente Marketing- und Kommunikationskonzepte stärken. Ein einheitlicher Markenauftritt, ein neues Corporate Design und kreative Werbekampagnen tragen zu einem positiven Imagewandel und zu langfristigem wirtschaftlichem Erfolg bei. Dieses Ziel eint das Marketing mit den Maßnahmen zur Verbesserung und zum Ausbau der WIRO-Dienstleistungen.



Die rote Couch war das verbindende Element der Kampagne anlässlich des 20. WIRO-Jubiläums.

WIRO.de – mit drei Klicks zur Wunschwohnung

Aktuellen Untersuchungen zufolge sind circa 80 Prozent aller Interessenten online auf Wohnungssuche. Der Relaunch der WIRO-Homepage war deshalb ein wichtiger Schritt. Im Sommer 2010 ging die neue Internetseite an den Start. In dem Jahr verdoppelten sich die Besucherzahlen. Im August wurden 110.000 Seitenaufrufe gezählt – 30.000 mehr als vor dem Relaunch. Alle für den Kunden interessanten Informationen – von der Lagebe-

schreibung über den Grundriss bis hin zum Preis – sind nun online direkt verfügbar. Dadurch stieg die durchschnittliche Verweildauer deutlich von 2:05 auf 5:51 Minuten an.

Mehr und bessere Informationen sorgen für weniger Nachfragen. Durch die online verfügbaren Exposés nahm der Verwaltungsaufwand rapide ab, denn allgemeine Mailanfragen, beispielsweise zu Grundrissen, sanken: von 1.125 im April auf 407 im August. Gleichzeitig stieg die Zahl der neuen Mietverträge von 769 auf 805.



Mobiler Werbeträger: Die WIRO-Straßenbahn ist täglich in ganz Rostock unterwegs.



Oben: Unsere Internetseiten unter WIRO.de erscheinen seit 2010 mit mehr Funktionen und in neuer Gestaltung. Unten: Inzwischen eine schöne Tradition – der WIRO-rote Strampler für alle Neugeborenen unserer Mieter.

Auf dem Prüfstand

Nachgefragt: Wie zufrieden sind WIRO-Mieter?

Rostocker »Neubaugebiete« gelten als attraktive Wohnviertel. Der 2011 veröffentlichte europäische Städtevergleich »Urban Audit« der EU-Kommission zeigt, dass die Hansestadt unter 75 anderen Großstädten eine hohe Lebensqualität bietet. Die Rostocker halten ihre Stadt für sicher, sauber und die mit »den schönsten Gebäuden und Straßen in der Umgebung«. Bestnoten im internationalen Vergleich erhalten Themen wie Luftqualität, medizinische Versorgung, Nahverkehr und das Angebot, gute und bezahlbare Wohnungen zu finden.

Jedem dritten Hansestädter geben wir mit einer WIRO-Wohnung ein Zuhause, von der Studentenwohngemeinschaft bis zur Seniorenwohnung. Und die Rostocker wohnen gerne bei ihrem kommunalen Wohnungsunternehmen: Das bestätigt die seit 1995 alle zwei Jahre durchgeführte Mieterbefragung zur Wohnzufriedenheit. 2009 beauftragten wir erstmals die Hamburger Agentur ANALYSE & KONZEPTE, um über Benchmarks eine bessere Verwertbarkeit der Daten zu erhalten und unser Image und Kundenpotenzial zu analysieren.

Qualität spricht sich herum

»Ja, ich würde wieder bei der WIRO mieten«, sagten 89 Prozent der Befragten in der jüngsten Umfrage 2011. Dazu passt die Bereitschaft, das eigene Wohngebiet Freunden und Bekannten weiterzuempfehlen, wenn diese eine Wohnung suchen. 92 Prozent der Interviewten würden dies tun. Das Neukundenpotenzial ist groß: 68 Prozent der Rostocker mit Umzugswunsch können sich vorstellen, eine WIRO-Wohnung zu beziehen. Die meisten Erstmieter kamen auf Empfehlung von Verwandten, Freunden, Bekannten oder Nachbarn.

Von Schadensmeldung über Pünktlichkeit bis Reparatur: Die allerbesten Noten für Dienstleistung und Service gab es 2011 für die Handwerker vom WIRO-Bauservice. Sie holten unter den insgesamt 28 geprüften deutschen Wohnungsunternehmen den ersten Platz. Zum Regiebetrieb gehören insgesamt 100 Klempner, Elektriker, Maler, Tischler und Schlüsseldienst-Monteur.

Wohnungsverwalter und Hausmeister fielen in puncto Service ebenfalls positiv auf. Die Mietermeinung hier: Diese Mitarbeiter sind freundlich, zuverlässig und kompetent. Auf Anfragen reagieren sie schnell und unkompliziert. Unter den geprüften Unternehmen schneidet die WIRO im Kundenservice vergleichsweise überdurchschnittlich ab.

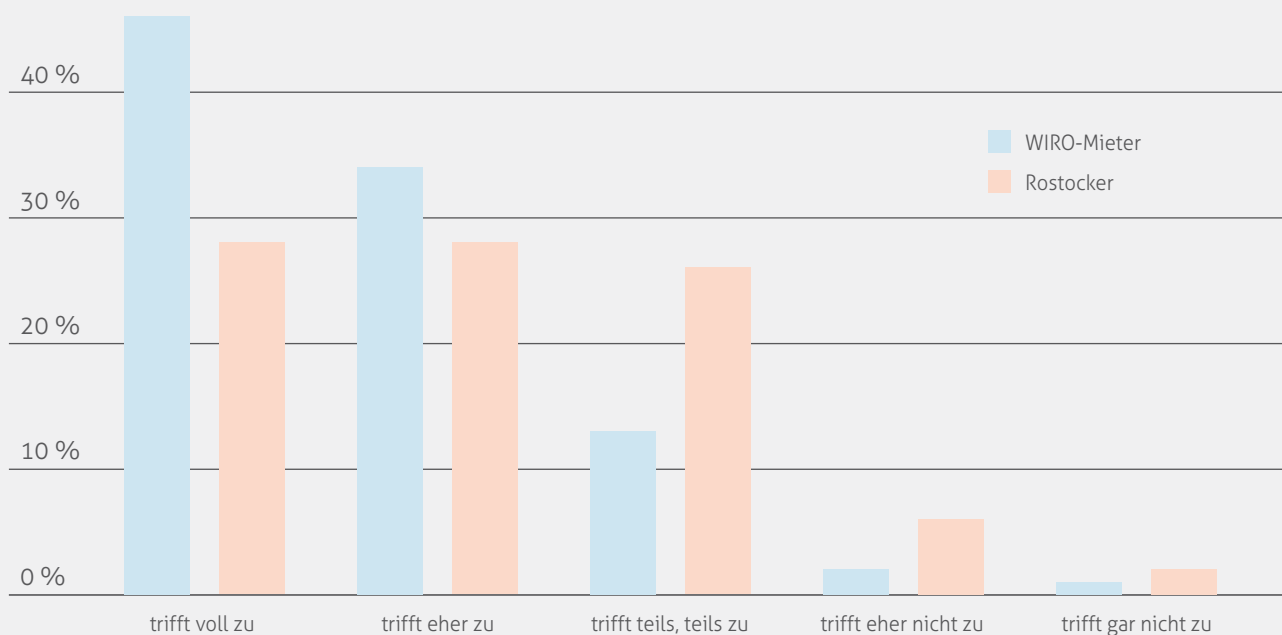
Einen besonderen Grund zur Freude haben auch unsere Concierges: 96 Prozent der Mieter, die diesen Kundendienst in Anspruch nehmen, bewerten ihren Hausempfang mit »gut« oder »sehr gut«. Ihr Informationsverhalten wird dabei am besten beurteilt.

Zufriedenheit mit dem Wohnungsverwalter					
Mein Wohnungsverwalter ...	trifft voll zu	trifft eher zu	trifft teils, teils zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
... ist stets freundlich und zuvorkommend.	71 %	21 %	6 %	2 %	0 %
... ruft, falls erforderlich, stets zurück.	66 %	20 %	8 %	3 %	3 %
... ist telefonisch gut erreichbar.	61 %	26 %	10 %	2 %	1 %
... arbeitet verbindlich und zuverlässig.	56 %	31 %	10 %	2 %	1 %
... ist kompetent und fachlich qualifiziert.	55 %	31 %	11 %	2 %	1 %
... erledigt Wünsche möglichst schnell.	54 %	30 %	10 %	4 %	2 %
... kann mir schon beim ersten Kontakt weiterhelfen.	43 %	37 %	16 %	3 %	1 %

Ein bewährtes System: unsere Wohnungsverwalter – Ansprechpartner für alle Wünsche und Fragen an die WIRO.

Die WIRO leistet einen wertvollen Beitrag zur Lebensqualität in der Hansestadt Rostock

Wir übernehmen eine große Verantwortung für die Lebensqualität der Rostocker – ein wichtiger Antrieb für unsere tägliche Arbeit.



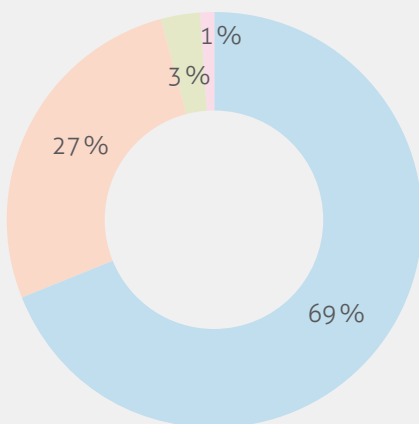
Quelle: WIRO Imageanalyse 2011

Zufriedenheit mit dem Hausmeister

Mein Hausmeister ...	trifft voll zu	trifft eher zu	trifft teils, teils zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
... ist stets freundlich und zuvorkommend.	72 %	20 %	5 %	1 %	2 %
... arbeitet verbindlich und zuverlässig.	68 %	22 %	6 %	1 %	3 %
... erledigt den Winterdienst gewissenhaft.	68 %	18 %	8 %	2 %	4 %
... sorgt pünktlich für Sauberkeit.	67 %	21 %	7 %	2 %	3 %
... erledigt Wünsche schnell.	64 %	26 %	5 %	3 %	2 %
... ist kompetent und fachlich qualifiziert.	61 %	26 %	8 %	2 %	3 %

Wie zufrieden sind Sie mit dem Concierge-Service?

Ein Service, der gern genutzt und sehr gut bewertet wird – inzwischen haben 12 % unserer Mieter einen Hausempfang in ihrem Wohngebäude.

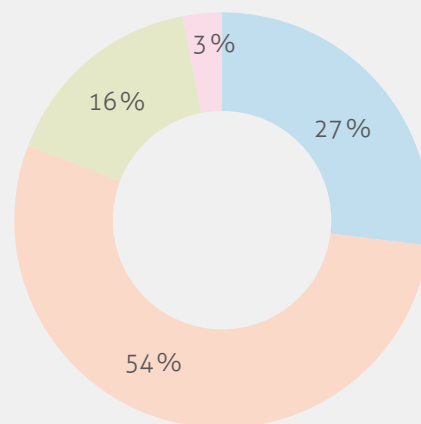


■ sehr zufrieden ■ teils, teils
■ zufrieden ■ unzufrieden

Quelle: WIRO Imageanalyse 2011

Wie zufrieden sind die Mieter – alles in allem – mit ihrer jetzigen Wohnsituation?

Die Wohnzufriedenheit der WIRO-Mieter ist, im Vergleich zu anderen deutschen Wohnungsunternehmen, überdurchschnittlich – für uns ein wichtiger Gradmesser.

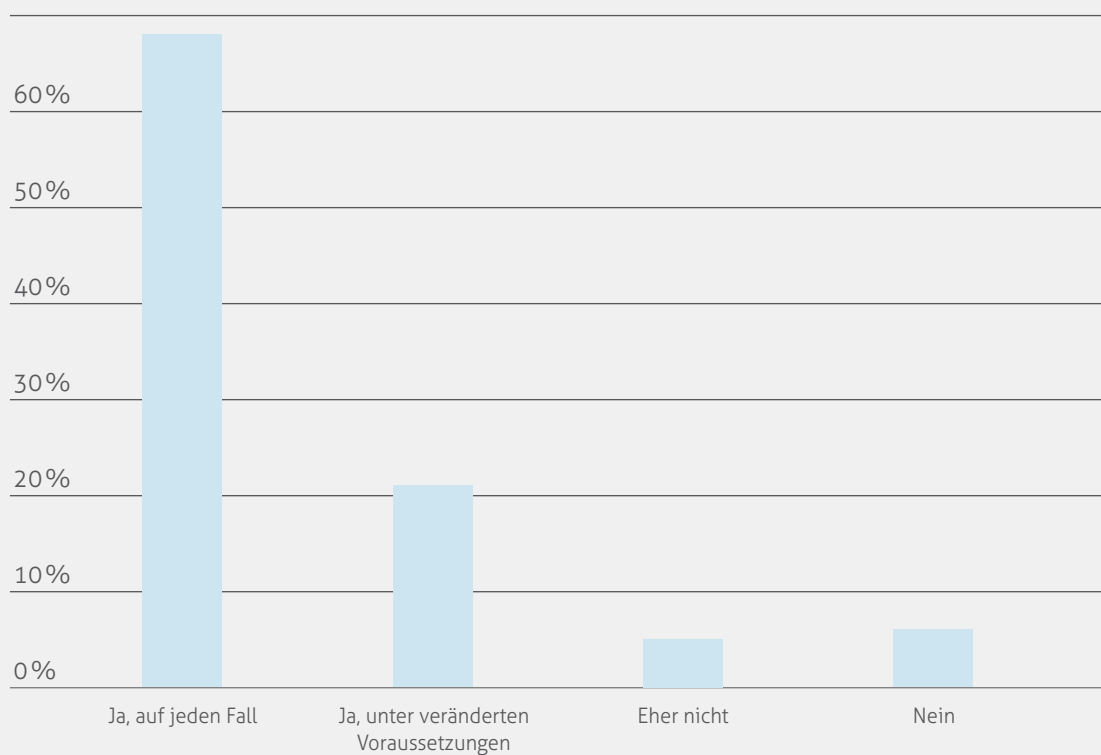


■ sehr zufrieden ■ teils, teils
■ zufrieden ■ unzufrieden

Quelle: WIRO Imageanalyse 2011

Wenn die WIRO ein attraktives Wohnungsangebot für Sie hätte, würden Sie dort eine andere Wohnung mieten?

Ein weiterer Beleg der Zufriedenheit: Insgesamt antworten 89 % unserer Kunden auf diese Frage mit »Ja«.



Quelle: WIRO Imageanalyse 2011





Unsere Umwelt

Umweltschutz beginnt vor der eigenen Haustür. Mit energetischen Sanierungen und erneuerbaren Energien denken wir an die Zukunft. Dass die Hansestadt heute zu den saubersten Städten im Norden zählt, daran hat die WIRO großen Anteil: Von 1992 bis 2004 sanierten wir unseren gesamten Bestand von 36.000 Wohnungen – vom Keller bis zum Dach. Rund 2 Milliarden Euro haben wir dafür investiert.

Kleine Kraftwerke mit großer Wirkung



Mit der Kraft der Sonne erzeugt die WIRO CO₂-freie Energie und baut deren Anteil stetig aus.

»Die WIRO engagiert sich seit mehr als acht Jahren für Klimaschutz und solare Zukunftstechniken. Umweltfreundliche, erneuerbare Technologien sind der Schlüssel für eine intelligente und effiziente Energieversorgung, die sauber ist und bezahlbar bleibt.«

Ralf Zimlich, Vorsitzender der WIRO-Geschäftsführung:

Klimaschutz geht uns alle an. Mit 30 Fotovoltaikanlagen verbessert die WIRO ihre Klimabilanz und spart jährlich fast 750 Tonnen Kohlendioxid.

Mit neun weiteren Fotovoltaikanlagen haben wir 2011 die Zahl unserer umweltfreundlichen Sonnenkraftwerke auf 30 erhöht. Die insgesamt über 8.000 Quadratmeter großen Modulflächen erzeugen über eine Million Kilowattstunden im Jahr – genug für knapp 300 Vier-Personen-Haushalte. Gegenüber der Stromerzeugung mit fossilen Brennstoffen sparen wir so jährlich mehr als 745 Tonnen des Treibhausgases CO₂.

Summieren wir die Gesamtleistung aller laufenden WIRO-Anlagen seit ihrer Inbetriebnahme, ergibt sich eine stolze Summe: 3,4 Millionen Kilowattstunden sorgen für 2.389 Tonnen weniger Kohlendioxid.

Trendsetter »Vitus«

Als im Februar 2003 die erste Anlage Rostocks auf dem WIRO-Hochhaus »Vitus« im Nordwesten Rostocks ans Netz ging, war sogar ein Minister dabei. Mit 726 Quadratmetern Modulfläche auf den Dächern und vor den oberen fünf Balkonreihen gehörte sie zu den Vorzeigeprojekten dieser Zeit. Eine Anzeige am Giebel des Hauses zeigt bis heute an, wie viel Strom gerade produziert und ins Rostocker Netz eingespeist wird. Vertreter aus Politik und Wirtschaft bestiegen damals das 37 Meter hohe Dach und ließen sich Funktion und Wirkungsgrad erklären. Inzwischen ist eine Fotovoltaikanlage bei der WIRO nichts Außergewöhnliches mehr – und es werden auch in Zukunft mehr.

Heute schon an morgen denken.

Als umweltfreundliches Unternehmen beeinflussen und gestalten wir nachhaltig die Lebensqualität in Rostock. Den hohen Sanierungsstand, den wir stolz vorweisen können, wollen wir mit angemessenen Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen auch in Zukunft ökologisch marktfähig halten.

Seit ihrer Inbetriebnahme haben die »Vitus«-Module über 740.000 Kilowattstunden Strom erzeugt. Über 520 Tonnen klimaschädliches CO₂ wurden bisher eingespart.

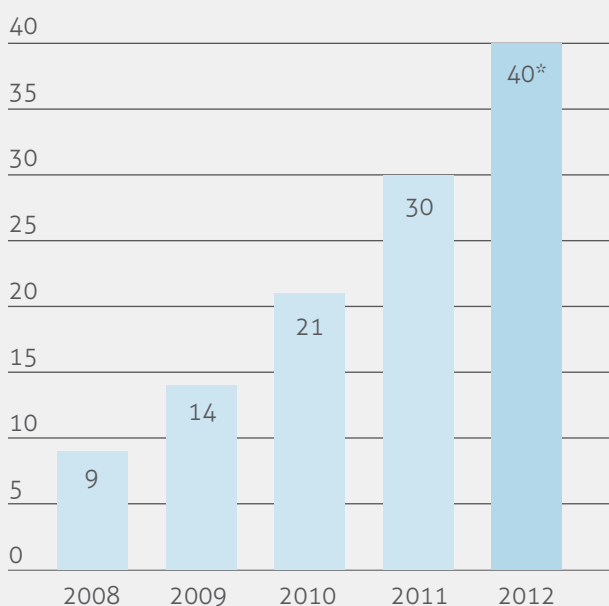
Technische Energiesparlösungen bleiben Zukunftsthema

Die Anlage auf dem »Vitus« sorgte für einen neuen Trend in der Hansestadt: Andere Wohnungsunternehmen zogen nach und rüsteten ihre Dächer ebenfalls mit Fotovoltaikanlagen aus. Seither ist die klimafreundliche Energieerzeugung aus unserem Bestand nicht mehr wegzudenken: Im Stadtteil Schmarl wandelt seit 2005/06 die mit 1.054 Quadratmetern größte WIRO-Anlage Sonnenlicht

in Strom um. Es geht aber auch kleiner: Mit 115, 133 und 146 Quadratmetern Modulfläche fallen die kleineren Sonnenkraftwerke auf den Dächern im Nordwesten der Stadt zwar kaum auf, sorgen aber zusammen dafür, dass jährlich über 45 Tonnen Kohlendioxid weniger ausgestoßen werden.

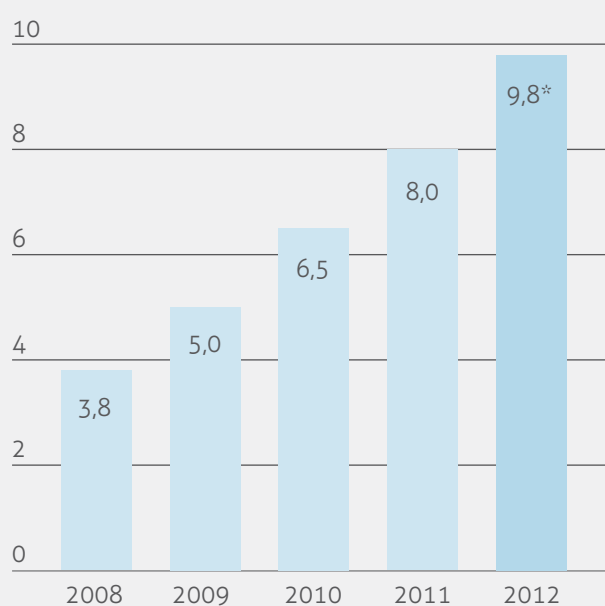
Bislang blinkt es auf WIRO-Häusern in den Stadtteilen Groß Klein, Schmarl, Lichtenhagen, Evershagen und Dierkow und auf den Dächern der Parkhäuser in Stadtmitte und dem Hansaviertel. Obwohl die Einspeisevergütung seit 2003 gesunken ist, halten wir an unserem Engagement für die Umwelt fest: 2012 sind bereits weitere Fotovoltaikmodule geplant.

Anzahl Fotovoltaikanlagen per Jahresende



* Plan

Summe Kollektorenfläche (in Tausend m²) per Jahresende



Auf Zukunft programmiert

Geo- und Solarthermie, Fotovoltaik, Kraft-Wärme-Kopplung – es gibt so viele fortschrittliche Technologien. WIRO-Mieter können sich darauf verlassen, dass wir heute schon an morgen denken.

Energiesparende Maßnahmen setzen wir bei jeder Sanierung um. Damit schonen wir die Geldbeutel unserer Mieter und das Klima. Der Einsatz von Geo- und Solarthermie, Fotovoltaik, Brennwertechnik und die Einführung des Energiepasses weit vor der gesetzlichen Pflicht belegen unseren hervorragenden Energiestandard. Nach der Energiebilanz-Statistik des Verbandes norddeutscher Wohnungsunternehmen sinkt der Energieverbrauch der WIRO von Jahr zu Jahr: Dank erneuerbarer Energien, Dämmung, Heizungsoptimierung und neuer Fenster lag er 2011 rund 18 Prozent unter dem Bundesdurchschnitt.



Das innovative Wohnkonzept im Wohnpark »Helios« Brinckmanshöhe setzt auf Zukunft: moderne Wohnungen mit Solarenergie-Versorgung und viel Grün rundherum.

Grünes Licht für Fernwärme

Seit rund 20 Jahren sorgen die Gaseinzelthermen am Thomas-Müntzer-Platz im Rostocker Hansaviertel für Heizung und Warmwasser. 2011 war es höchste Zeit, die einst modernen, jetzt aber betagten Umluftgeräte durch neue Technik zu ersetzen. Rund 650 Wohnungen stellten wir deshalb in enger Zusammenarbeit mit den Rostocker Stadtwerken auf Fernwärme um.

Obwohl die großen Fernwärmerohre für den Nordwesten nur einen Steinwurf entfernt verlaufen, musste ein separater Strang für das Wohngebiet verlegt werden. Insgesamt kamen rund 650 Meter lange Rohre mit einem Durchmesser von 12,5 cm in die Erde.

Die ersten 200 Wohnungsmieter leben nun ohne Gas-thermen. Sie beziehen Fernwärme und Warmwasser aus vier neu errichteten Umformerstationen der Stadtwerke. Und das hat sich gelohnt: Die Kraft-Wärme-Kopplung reduziert den Ausstoß des Treibhausgases Kohlendioxid. Das ist nicht nur gut für die Umwelt, sondern spart auch Kosten, denn die Wartung der Thermen und der Besuch des Schornsteinfegers entfallen. Und: In den Küchen gibt es mehr Platz zum Leben.

Gelb, grün, blau: In die richtige Tonne

Die Müllmanager der WIRO fischen nicht gern im Trüben. Was aber sein muss, muss sein. Denn manche Mieter machen es sich einfach: Deckel auf, Tüte rein. Ralf und Bernd Blockus haben dann alle Hände voll zu tun und sortieren aus: Eisbein, Blumenerde, Milchkartons und Schreibtischlampe ... Und nebenbei verschönern sie die Quartiere.

Punkt sechs Uhr nehmen Ralf und Bernd Blockus täglich den ersten von 85 Müllstellplätzen in Dierkow und Toitenwinkel in Angriff. Sechs Stunden später haben sie Dutzende sperrige Kartons gefaltet und den Füllstand der blauen Tonnen erheblich verringert. Jetzt passt die Pappe, die fälschlicherweise in der schwarzen Restmülltonne gelandet ist, auch noch hinein. Gläser wandern aus den gelben Tonnen in die schwarzen. Eine Schreibtischlampe und ein Radio werden gänzlich aussortiert und gemeinsam mit kleinerem, herrenlosem Sperrmüll, der sich an vielen Ecken findet, zum Recyclinghof gefahren. Einfach



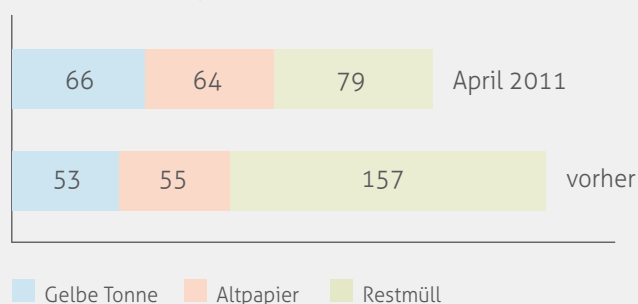
Die Brüder Blockus sind die Müllmanager der WIRO.

neben den Tonnen abgestellte Müllsäcke, deren Inhalt der Wind (noch) nicht über die ganze Straße verteilt hat, entsorgen die Männer ordnungsgemäß. Mit zwei Besen rücken sie den Resten zu Leibe, und nach knapp acht Minuten sieht jeder WIRO-Müllstellplatz ganz manierlich aus.

Haben die beiden Müllmanager am Ende ihres Arbeitstages die Wertstoffe für die graue, grüne, blaue, gelbe oder braune Tonne aussortiert, ist oft nur noch halb so viel Restmüll übrig. Und das zahlt sich aus: Ein grüner 1.100-Liter-Container kostet bei zweimaliger Entleerung pro Woche 1.900 Euro im Jahr. Für jede extra abgeholt Restmülltonne fallen zusätzliche Gebühren an. Umso weniger Restmüll also zusammenkommt, desto weniger Gebühren fallen für den Mieter in der Betriebskostenabrechnung an. Bei einer Wohnfläche von 60 Quadratmetern beträgt die Ersparnis durchschnittlich 20 Euro im Jahr.

Die »schwarzen Schafe« unter den Mietern werden durch das Müllmanagement nicht von heute auf morgen belehrt. Sie profitieren aber dank der Brüder Blockus – gemeinsam mit all jenen, die ihren Abfall vorbildlich entsorgen – von sauberen Wohnanlagen.

Geleerte Tonnen pro Woche im Stadtteil Rostock Dierkow







Unsere Nachbarschaften

Vielfalt ist unser tägliches Geschäft. Denn unsere Quartiere und Nachbarschaften sind bunt. Damit sie stark und lebenswert bleiben, unterstützt die WIRO eine Vielzahl von nachhaltigen Projekten, die sich für Schulen, Sportvereine und Stadtteilkultur engagieren.

Auf gute Nachbarschaft

Damit sich Menschen in ihrer Wohnung wohlfühlen, sind Investitionen in das nachbarschaftliche Miteinander ebenso wichtig wie die in Modernisierungen oder Wohnumfeldgestaltungen.

Unsere Mieter finden bei uns mehr als ein Dach über dem Kopf. Mit einem ausgewogenen Mieter-Mix sorgen wir für eine positive Quartiersentwicklung, von der letztendlich alle profitieren – menschlich, sozial, kulturell und wirtschaftlich.

Das Integrationsthema wird bei uns vor allem vom Zusammenleben jüngerer und älterer Mieter bestimmt. Der Grund liegt auf der Hand: In einer Universitätsstadt wie Rostock, in der es zudem zahlreiche große Ausbildungsbetriebe gibt, besteht eine Hausgemeinschaft per se aus jungen Leuten, Familien mit Kindern und Senioren. Ein respektvoller Umgang miteinander ist wichtig, wenn bei unterschiedlichen Tagesrhythmen und Lebensmodellen der Haussegen nicht schiefhängen soll. Sozial engagiert zu sein, heißt deshalb für uns, schulische, sportliche und kulturelle Angebote und Veranstaltungen zu fördern. Damit machen wir den Weg für unsere Mieter frei, sich gegenseitig kennen und schätzen zu lernen.

Nah am Mieter – für die WIRO selbstverständlich

Natürlich ist die Wohnung das A und O, um das wir uns täglich drehen. Wenn das Fenster klemmt, der Wasserhahn tropft oder der Hausflur nicht sauber ist, nutzt auch der freundlichste Vermieter nichts. Um unsere Kundenorientierung zu optimieren, haben wir unser Unternehmen

dezentral organisiert. An unseren sieben KundenCentern in ganz Rostock kommen unsere Mieter im Alltag oft vorbei und nutzen die Möglichkeit gern, ihre Angelegenheiten »auf dem kurzen Dienstweg« zu klären. Die langen Öffnungszeiten machen es auch Berufstätigen leicht, persönlich vorbeizukommen, Ansprechpartner wechseln nicht. Das schafft Vertrauen.

Gute Geister im Plattenbau

Freundlich, hilfsbereit und wahre Organisationstalente: In 12 WIRO-Hochhäusern verschönern und erleichtern Concierges den Wohnalltag. Dass diese WIRO-Mitarbeiter zu den beliebtesten gehören, ist kein Wunder. Kümmern sie sich doch um die persönlichen Mieterwünsche: Pakete in Empfang nehmen, Handwerkern die Tür aufschließen, bei Abwesenheit Blumen gießen oder einfach mal nach dem Rechten sehen. Die freundliche Begrüßung beim Nachhausekommen gehört sowieso dazu. Von 6.30 Uhr bis 23 Uhr sind die Empfangstresen besetzt.

Aber auch unsere 33 Hausmeister haben bei unseren Mietern gute Karten. Sie sind in ausgewählten Wohnanlagen für die Grünpflege und den Winterdienst verantwortlich, sorgen für saubere Hausflure und Aufzüge, erledigen kleinere Reparaturen und haben immer ein offenes Ohr. Zum Dank gibts dann schon mal selbst gebackenen Kuchen!

Miteinander – Tür an Tür

Wir sind erst zufrieden, wenn unsere Mieter es sind. Sichere und stabile Nachbarschaften sind die beste Voraussetzung für ein gutes Wohngefühl. Investitionen in das Miteinander sind uns genauso wichtig wie die in Wohnungen und Grünanlagen. Deshalb unterstützen wir soziale Projekte und fördern Gemeinn.

WIRO-Mieter, die in ihrer Freizeit gern an Kursen teilnehmen, Vorträge besuchen oder eine regelmäßige große Kaffeerunde schätzen, sind in unseren drei Nachbarschaftstreffs genau richtig. Seit Jahren halten die Treffs ein niveauvolles, breites Angebot bereit. Vor allem Seniorinnen und Senioren wissen das zu schätzen und können dort soziale Kontakte aufbauen und pflegen.



Die WIRO-Nachbarschaftstreffs bieten ein abwechslungsreiches Programm und Platz für Vereine, Feste und Veranstaltungen.

Füreinander statt aneinander vorbei

Die WIRO ist Spezialist darin, unterschiedliche soziale Gruppen in stabilen Nachbarschaften zusammenzuführen. Damit unsere Quartiere stark bleiben, fördern wir Feste, vernetzen die Sport- und Vereinsarbeit und machen uns für Bildung stark.

Salz leer? Brief zur Post? Blumen gießen im Urlaub? Toll, wenn bei kleinen Alltagsnöten ein Nachbar einspringt. Bekannt machen müssen sich »dritter Stock links« und »erster Stock rechts« zwar allein, wir bieten dafür aber vielfältige Gelegenheiten. Dabei bauen wir auf viele Partner: In jedem Stadtteil gibt es Vereine und Institutionen, die sich für Freizeit-, Bildungs- und Beratungsthemen engagieren, Kinder zum Sport einladen, mit Senioren singen oder eine Fahrradwerkstatt organisieren. Oder die ganz tatkräftig Kinder mit einem Frühstück oder Mittagessen an Schulen unterstützen.

Wir bedanken uns mit Spenden, Sponsoring oder geldwerten Leistungen, die dazu beitragen, dass all diese sozial und gesellschaftlich wertvollen Initiativen auf die Beine gestellt werden können.

Gut miteinander feiern

Höhepunkt im Stadtteileben ist natürlich ein jährliches Fest. Ob nun das Fischerfest in Reutershagen, das Mühlenfest im Nordosten, der Adventsbasar in Lichtenhagen oder das Sommerfest in der Südstadt: Wichtig ist, dass Jung und Alt sich treffen, Spaß haben und miteinander ins Gespräch kommen.



Die WIRO unterstützt neben den beliebten und bunten Stadtteilfesten auch Projekte der dort ansässigen Vereine.



Nachbarschaftliches Engagement als wichtiger Baustein der Lebensqualität.



Die WIRO unterstützt viele gemeinnützige Vereine in Rostock wie den Wohltat e. V. und die Schmarler Kinderhilfe.

Quartiere blühen auf

Nicht feiern, sondern gemeinsam anpacken, das ist beispielsweise das Motto von »Schmarl räumt auf«. Mit bunten Blütenhecken und schönen Blumenstauden bringen wir Farbe und Lebensqualität ins Quartier. Aufgeräumt wird beim traditionellen Frühjahrsputz – dann bringen wir gemeinsam mit den Hansestädtern die Wohnviertel auf Vordermann.

Heute schon an morgen denken

Die WIRO hat ein Herz für Kinder: So fördern wir die Entwicklung von Kindern und Jugendlichen mit finanzieller Unterstützung von Rostocker Vereinen und Projekten. Beispiele dafür sind die »Schmarler Kinderhilfe« oder der

Radfahrkurs der Hanseatischen Weiterbildungs- und Beschäftigungsgemeinschaft im Verkehrsgarten Barnstorfer Wald. Oder das Volleyballtraining des SV Warnemünde und das Inlinehockey der »Rostocker Nasenbären«. Wir sorgen auch dafür, dass die Plattsacker-Gören von »In Via« mit schicken T-Shirts ihre Auftritte meistern. Und als der Arbeitslosenverband sein Weihnachtsfest für die Jüngsten veranstaltete, waren wir natürlich ebenso dabei wie beim kostenlosen Mittag für Kinder des DRK-Mehr- generationenhauses in Toitenwinkel.



Links: Ulrike Sennewald und Nadja Drygalla trainieren für Olympia. Die WIRO ist Sponsoringpartner der Ruderinnen und drückt die Daumen. Rechts: Die WIRO ist für Sportvereine wie die Rostocker Nasenbären und den HC Empor Rostock ein verlässlicher Partner. Gemeinsam mit den REC Piranhas findet zwei Mal im Jahr das WIRO-Eislaufen für Mieter statt.

Jetzt wirds sportlich

Interessierte Breitensportler aller Altersgruppen kommen beim LAV, gesponsert von der WIRO, auf ihre Kosten. Lokale Ehrensache ist für uns die Unterstützung der Piranha-Eishockeyspieler oder der Handballer vom Verein HC Empor Rostock. Um großen Sport geht es bei den Seglern Alexander Schlonski, Matthias Bohn und Lisa Fasselt. Gemeinsam mit allen Mietern drücken wir die Daumen, dass es bei der nächsten Olympia-Qualifikation klappt!

Qualität spricht sich herum

Die drei Mietertreffs, acht Turnhallen oder die Schwimm- und Sportanlagen der WIRO bereichern das Stadtleben und leisten einen wertvollen Beitrag zur Lebensqualität. So lautet ein Ergebnis, das die mehrheitliche Meinung der im Jahr 2011 befragten Mieter widerspiegelt. Die Besucherzahlen bestätigen das: Sie sind seit 2009 stetig gestiegen. Von der WIRO organisierte Veranstaltungen wie das Gratis-Eislaufen, der WIRO-Reiseklub, das ABC-Schützenfest oder der PappCup am Warnowufer kommen wie die von uns finanziell unterstützten Stadtteilfeste bei den Rostockern gut an. Jeder zweite Mieter weiß dieses Engagement zu schätzen.

Mietforderungen: Mit Sozialarbeit gegen den Teufelskreis

Um Mietrückstände, Klage- und Räumungskosten zu senken, setzt die WIRO auf persönliche Kontakte und direkte Lebenshilfe.

Mit 0,2 Prozent der Jahressollmiete halten wir ausstehende Mietforderungen seit Jahren sehr gering. Das gelingt bei 36.000 Wohnungen nur, weil wir zu säumigen Mietern einen zeitnahen, persönlichen Kontakt herstellen. Haben diese schlicht vergessen, die Miete zu überweisen, ist das Problem schnell aus dem Weg geräumt. Steckt hinter der ausstehenden Miete jedoch mehr, ist oft die Hilfe unserer vier Sozialarbeiter gefragt.

Seit 1995 unterstützen sie Mieter, die aus eigener Kraft nicht in der Lage sind, ihre persönlichen Probleme zu lösen. Beispiele dafür gibt es viele: Wenn jemand von plötzlicher oder lang andauernder Arbeitslosigkeit so aus der Bahn geworfen wird, dass er die unvermeidliche Bürokratie nicht bewältigen kann, um finanzielle Hilfe zu bekommen. Wenn der Bildungsstand dafür nicht ausreicht oder die Trennung vom Partner das Leben aus den Fugen gebracht hat. Oft sind nur Formulare auszufüllen, doch

manchmal führt kein Weg am Umzug in eine neue Wohnung vorbei, die den finanziellen Verhältnissen entspricht. In solch schwierigen Situationen kommen unsere Sozialberater persönlich vorbei und bieten direkte Lebenshilfe an. Dass die Mieter je nach Fähigkeit, Vorbildung und Informationsstand aktiv und zu ihren Gunsten mitarbeiten, ist selbstverständlich.

Diese Strategie hat sich bewährt: Denn hat sich der Teufelskreis Zahlungsunfähigkeit – Räumungsklage – Obdachlosigkeit erst einmal geschlossen, gibt es oft kein Entrinnen mehr. In den vergangenen Geschäftsjahren ist es unseren Sozialarbeitern gelungen, mit individuellen Lösungen die Zahlungsfähigkeit und den Wohnraum zu sichern und Obdachlosigkeit zu verhindern. Wenn sie parallel dazu beitragen können, die Lebensumstände unserer Mieter zu stabilisieren oder Konflikte mit den Nachbarn zu schlichten, ist der Erfolg umso größer!

Rein statistisch: Ein Blick auf unsere Mieter

Wie viele Wohnungen hat die WIRO? In welchen Stadtteilen ist sie vertreten? Welches ist der jüngste, welches der bei Senioren besonders beliebte Stadtteil? Ein Blick in die Statistik verrät es.

Bei jungen Leuten sind wir sehr beliebt ...

Für knapp 5.000 Mietverträge weist das Geburtsjahr des Hauptmieters ein Alter zwischen 18 und 25 Jahren aus. Zählt man auch die 26- bis 30-Jährigen dazu, sind es sogar 8.700. Knapp ein Viertel unserer Mieter schließt also gerade die Ausbildung ab, steckt mitten im Studium oder sammelt erste Berufserfahrungen. Besonders gefragt sind in dieser Gruppe wegen der günstigen Mieten, der Nähe zur City und der perfekten Bus- und Bahnanbindung Wohnungen in Reutershagen und in Evershagen, gefolgt von Lütten Klein.

Zu Hause von Kindesbeinen an

Eine ähnlich große Gruppe stellen mit 5.255 Hauptmietern die 51- bis 60-Jährigen dar. Auch bei den Mitmietern dominiert diese Altersspanne, hier gibt es über 2.000 Einträge. Ob Haupt- und Zweitmieter miteinander verheiratet sind, in einer Partnerschaft oder – in dieser Altersgruppe eher unwahrscheinlich – in einer WG leben, sagt die Statistik nicht aus. Die Mieter sind selbstverständlich nicht verpflichtet, dies anzugeben.

Die meisten der 51- bis 60-Jährigen sind in Lütten Klein zu Hause und haben im ältesten Stadtteil im Nordwesten oft schon ihre Kindheit und Jugend erlebt. Dank unseres

breiten Angebots an Zwei- und Drei-Zimmer-Wohnungen, der guten Infrastruktur und der Nähe zu Warnemünde gibt es keinen Grund, Lütten Klein zu verlassen.

»Generation 60 plus«

In einer Gesellschaft mit steigender Lebenserwartung ist es nicht verwunderlich, dass die »Generation 60 plus« am stärksten unter den WIRO-Mietern vertreten ist. Rund 11.500 Hauptmieter sind 60 Jahre und älter. Sie wohnen vorwiegend in Lütten Klein (3.500), in Evershagen (1.700) und in Reutershagen (1.690) sowie in der Südstadt (1.250).



Die WIRO bietet für jeden Lebensabschnitt den passenden Wohnraum.

An der Gesamtzahl unserer Mieter je Stadtteil gemessen leben die meisten Senioren in Lütten Klein (60 Prozent), in der Südstadt (45 Prozent), in Evershagen (35 Prozent) und in Reuertshagen (30 Prozent).

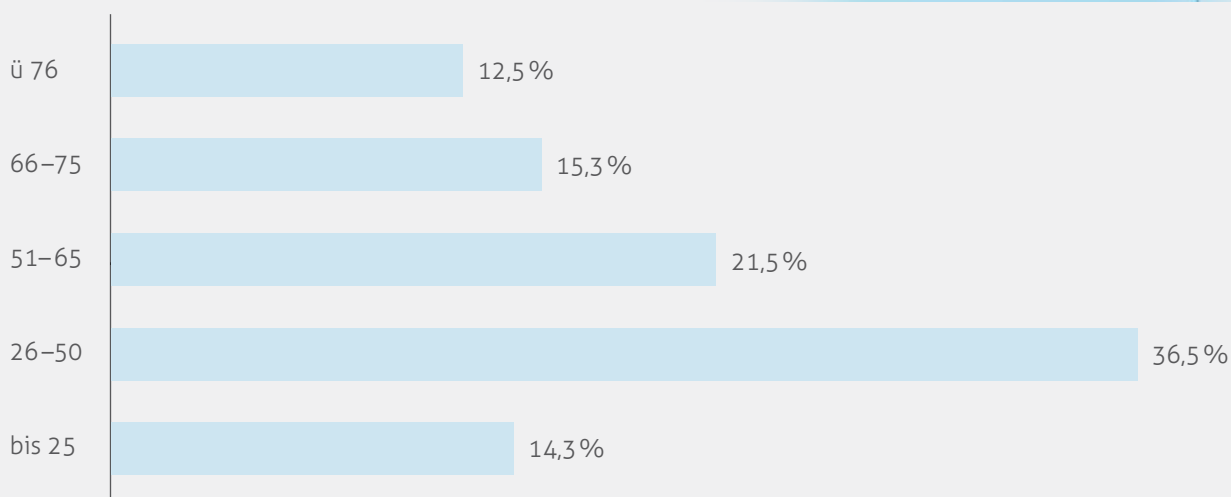
Jeder dritte Rostocker ist in einer WIRO-Wohnung zu Hause. Diese verteilen sich von Warnemünde über Reutershagen und die Innenstadt bis in die Südstadt und nach Toitenwinkel. Über den größten Wohnungsbestand verfügt die WIRO mit 6.200 Wohnungen in Lütten Klein und knapp 5.000 Wohnungen in Evershagen. Es folgen die Südstadt (2.800 Wohnungen) und Toitenwinkel (2.600 Wohnungen).

Von Ein- bis Fünf-Zimmer-Wohnungen gibt es jede Größe. Familien mit vielen Kindern und entsprechendem Raumbedarf sind in Lütten Klein, Groß Klein, Stadtmitte und Toitenwinkel in Sechs- bis Acht-Zimmer-Wohnungen zu Hause.

Verteilung der rund 36.000 WIRO-Wohnungen auf das Stadtgebiet (Zahlen gerundet)



Altersstruktur (Stand 1. Mai 2012)





Unsere Mitarbeiter

Wer für die WIRO arbeitet, soll das gut und gerne tun. Darum fördern wir unsere Mitarbeiter. Mit Fachwissen, Motivation und Engagement sichern sie unseren Erfolg. Gemeinsam schaffen wir eine Unternehmenskultur, in der wir vertrauensvoll zusammenarbeiten.



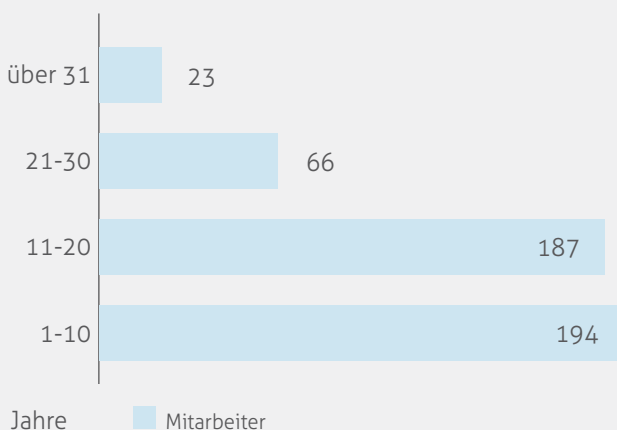
Hand in Hand zum Erfolg

36.000 Wohnungen vermieten und verwalten sich nicht von allein. Es sind Menschen, die das tun. 470, um genau zu sein. Vom Elektriker bis zur Sozialberaterin sorgt jeder einzelne von ihnen mit Leistung, Kreativität und Engagement für den Erfolg der WIRO.

Unsere Mitarbeiter sind treu: Im Durchschnitt ist jeder Mitarbeiter schon seit 19 Jahren im Unternehmen. Da ist zum Beispiel Hausmeister Karl-Heinz Schoth, vor 42 Jahren hat er als Klempner beim WIRO-Vorgänger angefangen. Der 58-Jährige ist am längsten von allen dabei. Und Stephanie Gurk ist die Jüngste. Die 21-Jährige hat nach ihrer externen Ausbildung im Januar 2011 ihren ersten WIRO-Arbeitsvertrag unterschrieben, als Wohnungsverwalterin im KundenCenter Toitenwinkel.

Zum Jahresende 2011 arbeiteten 470 Menschen an der Umsetzung unseres Leitbildgedankens »Ein starkes Team leistet Top-Arbeit«. Für unsere Mitarbeiter bedeutet das: unternehmerisch mitdenken, mitbewegen, mitentwickeln.

Betriebszugehörigkeit der WIRO-Mitarbeiter in Jahren

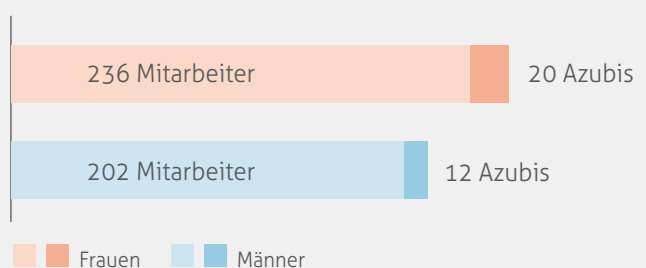


Mit einer Hand lässt sich kein Knoten knüpfen

Ein Unternehmen, das zu den Besten gehört, braucht Menschen, die mit ihrer Arbeitssituation zufrieden sind und ihre Fähigkeiten voll einbringen: Fairness, Dialogbereitschaft und das Gefühl, als Persönlichkeit und Fachkraft verstanden und geschätzt zu werden, machen aus Mitarbeitern aller Fachbereiche ein motiviertes »WIRO-Team«, in dem alle an einem Strang ziehen.

In diesem Sinne definierten wir 2010 eine neue Unternehmensphilosophie, die wir in unserem Leitbild verankerten. Im Verlauf dieses Prozesses stellten sich unsere Mitarbeiter gemeinsam die Frage, wo und wie sich die Zusammenarbeit der einzelnen Teams verbessern ließe. Dabei stellte sich heraus, dass viele Differenzen aus einem unterschiedlichen Rollen- und Aufgabenverständnis resultierten. Ein offener und regelmäßiger Erfahrungsaustausch über die unterschiedlichen Tagesgeschäfte legte Potenziale offen. Schnittstellen, an denen es hakte, wurden erkannt und optimiert. Seitdem fällt es jedem leichter, Verständnis für die Arbeit der anderen Kollegen und Teams im Hause zu entwickeln.

Mitarbeiter im Unternehmen



Ein starkes Team leistet Top-Arbeit.

Mitdenken, mitentwickeln, mitbewegen – so sind wir. Wir achten und wertschätzen unsere Gesprächspartner und handeln verlässlich. Dafür setzen wir uns offen mit Veränderungen auseinander und bringen uns konstruktiv ein.

Kluge Köpfe

Mitarbeiterbindung, Aus- und Weiterbildung, Nachwuchs-Führungskräfte: In Zeiten des demografischen Wandels ist der Wettbewerb um gute Fachkräfte eröffnet.

In den nächsten fünf Jahren verlassen 34 Kollegen unser Unternehmen, weil sie in den Ruhestand oder in die Freistellung der Altersteilzeit wechseln. Mit jedem Mitarbeiter kann dabei umfassendes Know-how verloren gehen. Ein transparenter Wissenstransfer ist ein wertvoller Beitrag, diese Werte zu wahren und weiterzugeben. Neue Mitarbeiter können sich so schnell ins Team integrieren.

Zwar erfreuen wir uns großen Zuspruchs bei Arbeitssuchenden und Schulabgängern, legen aber Wert auf hoch qualifizierte Bewerber ... Gute Gründe, sich auf diese Entwicklung mit modernen Arbeitsbedingungen, der Weiterentwicklung des Mitarbeiterstamms und einer gezielten Nachfolgeplanung vorzubereiten.

Gut bezahlt und flexibel arbeiten

Die Arbeit bei der WIRO macht nicht nur Spaß, sie ist auch gut bezahlt: Tarifgehälter, Weihnachts- und Urlaubsgeld, betriebliche Altersvorsorge. Dazu sind wir ein familienfreundliches Unternehmen: Gleitzeit hilft, Arbeit und Kinder unter einen Hut zu bekommen. Die Option auf Elternzeit lösen unsere Mitarbeiter aktiv ein. In den letzten zehn Jahren waren es 59 Mitarbeiter, die sich zu Hause liebevoll um ihren Nachwuchs kümmerten. Mütter und Väter, die nach der Babypause an ihren Arbeitsplatz zurückkehren, haben oft den Wunsch, in Teilzeit zu arbeiten. Wenn strategisch und organisatorisch möglich, lassen wir uns hier einiges einfallen.

Von A bis Z: Gute Voraussetzungen für zufriedene Mitarbeiter

Für gute Leistungen müssen alle Voraussetzungen stimmen, von A wie Arbeitsschutz bis Z wie Zusammenarbeit. Um das persönliche Meinungs- und Stimmungsbild einzufangen und Teamarbeit zu fördern, gibt es unsere Mitarbeitergespräche. Einmal jährlich bewerten Führungskräfte unter vier Augen gemeinsame Ergebnisse, würdigen Erfolge und zeigen Potenziale auf. Dabei trägt der offene und konstruktive Dialog maßgeblich dazu bei, anstehende Herausforderungen zu meistern.

Wertschätzung im Paket

Ein wertschätzendes Miteinander schafft Vertrauen und motiviert: Der erste Arbeitstag, Geburtstage, Betriebsjubiläen oder die Geburt eines Kindes sind wie der Eintritt ins Rentenalter etwas ganz Besonderes. Prämien und Glückwünsche geben diesen Anlässen eine persönliche Note und zeigen unseren Mitarbeitern, wie wichtig sie für das Team der WIRO sind.

Weiterbildung ist unverzichtbar

Weil ein Mensch sein ganzes Leben lang nicht auslernt und wir großen Wert auf profundes Fachwissen legen, investieren wir viel Geld in Weiterbildungen. Englisch, Projektmanagement oder Betriebswirtschaftslehre: Im Jahr 2011 haben 287 WIRO-Frauen und -Männer Seminare besucht. Drei Mitarbeiter haben in berufsbegleitenden Weiterbildungen die Schulbank gedrückt.

Für die fachliche, methodische, soziale und persönliche Entwicklung unserer Führungskräfte sorgen Coachings, Klausurtagungen und Seminare.

Nachwuchs finden und binden

Der Erfolg der WIRO hängt wesentlich von ihren Mitarbeitern ab. Wir verfolgen daher den Grundsatz, Talente zu entdecken, zu fordern und zu fördern. Die zielgerichtete Entwicklung von Fach- und Führungskräften aus den eigenen Reihen ist deshalb wichtiger Bestandteil unserer Personalentwicklung. Unsere Nachwuchs-Führungskräfte eigneten sich von 2009 bis 2011 in Zusammenarbeit mit den Spezialisten der Agentur für Wirtschaft umfangreiches Know-how an: In einem modular aufgebauten Programm wurden ihnen Sozial- und Handlungskompetenzen, aber auch praktische Erfahrungen im Projektmanagement vermittelt.

Sicher durch den Arbeitstag

Das Thema Sicherheit am Arbeitsplatz wird bei uns ernst genommen. Dafür sprechen unsere Schulungen und die aktive Umsetzung von Arbeitsschutz- und Sicherheitsmaßnahmen, aber vor allem unsere vergleichsweise geringe Unfallstatistik: 2011 wurden 3 Wegeunfälle und 22 Arbeitsunfälle gemeldet.

Beim regelmäßigen Besuch des Betriebsarztes können sich unsere Mitarbeiter kostenlos und zeitlich flexibel durchchecken sowie gegen Grippe impfen lassen. Der Arzt berät zudem präventiv und klärt über Gesundheitsrisiken auf.

Die Berufswahl: Eine Entscheidung fürs Leben

Talentierte Schulabgänger haben klare Erwartungen an ihren zukünftigen Beruf. Wer eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit guten Entwicklungschancen sucht, ist bei der WIRO richtig.

Die WIRO bildet seit 22 Jahren Berufsanfänger aus. In den Ausbildungsjahren 2010/2011 gehörten dazu 28 angehende Immobilienkaufleute, Kaufleute für Bürokommunikation oder Handwerker wie Elektroniker, Anlagenmecha-

niker, Maler und Lackierer. Eine interessante Mischung, die sich in den Ausbildungskonzepten widerspiegelt: Je nach Berufsbild wechseln kaufmännische Aspekte mit rechtlichen und sozialen Inhalten oder technischen und handwerklichen Lernstoffen. Im Umgang mit Kunden sind kommunikative und soziale Kompetenzen ebenso wichtig wie Produktwissen, Kunden- und Marktorientierung. Das Wichtigste aber ist, dass unsere Azubis so früh wie möglich eigene Aufgaben übernehmen.

Dieses Engagement lohnt sich: Trotz des demografischen Wandels nimmt die Zahl der Bewerbungen Jahr für Jahr zu. Weil aber die Schulabgängerzahlen künftig weiter sinken werden, wird sich auch hier der Wettbewerb um den Nachwuchs verschärfen. In einer zukunftsfähigen Aus- und Weiterbildung sehen wir eine Chance, strategisch auf diese Entwicklung zu reagieren. 16 engagierte und motivierte Ausbildungsbeauftragte übernehmen deshalb Verantwortung für unsere WIRO-Azubis.

Vom »jungen Hüpfer« zum »alten Hasen«

175 junge Menschen, die seit 1990 ihre Ausbildung bei uns abgeschlossen haben, konnten wir in den vergangenen 21 Jahren in ein Arbeitsverhältnis übernehmen. Mit einem Arbeitsvertrag in der Tasche hat aber noch niemand ausgelernt: Eine Vielzahl von Angeboten aus unserem »WIRO-Bildungsprogramm« unterstützt die jungen Kollegen bei berufsbegleitenden Fortbildungen, beispielsweise zum staatlich geprüften Betriebswirt, Immobilienfachwirt oder Immobilien-Ökonom.

»Dieser Beruf bietet viel mehr als Schreibtischtätigkeit. Wir können uns gut vorstellen, auch in zehn Jahren noch bei der WIRO zu arbeiten.«

Katharina März und Sven Schlichting werden Immobilienkaufleute bei der WIRO.

Finde deinen Traumjob

Informationen über berufliche Perspektiven und Ausbildungsinhalte finden junge Menschen auf der Rostocker Jobfactory. Auf der jährlich stattfindenden Berufs- und Studienorientierungsmesse stellen wir Berufe in der Wohnungswirtschaft vor. Seit 2009 ist die WIRO Konsortiumsmitglied und gibt jungen Hansestädtern regelmäßig Unterstützung bei der Berufswahl.



Attraktive Ausbildungsplätze mit sehr guten Zukunfts- und Entwicklungschancen – auch dafür steht die WIRO.

Kontakt

KundenCenter:

KundenCenter Groß Klein

A.-Tischbein-Straße 43
18109 Rostock
fon 0381.4567-3110
fax 0381.4567-3199
grossklein@WIRO.de

KundenCenter Toitenwinkel

Martin-Luther-King-Allee 19
18147 Rostock
fon 0381.4567-3610
fax 0381.4567-3699
toitenwinkel@WIRO.de

KundenCenter Lütten Klein

Warnowallee 7
18107 Rostock
fon 0381.4567-3210
fax 0381.4567-3299
luettenklein@WIRO.de

KundenCenter Haus- und Wohneigentum

Lange Straße 38
18055 Rostock
fon 0381.4567-3710
fax 0381.4567-3799
hausundwohneigentum@WIRO.de

KundenCenter Reutershagen

Kuphalstraße 69 a/b
18069 Rostock
fon 0381.4567-3310
fax 0381.4567-3399
reutershagen@WIRO.de

KundenCenter Evershagen

K.-Rasmussen-Str. 9
18106 Rostock
fon 0381.4567-3810
fax 0381.4567-3899
evershagen@WIRO.de

KundenCenter Mitte

Lange Straße 38
18055 Rostock
fon 0381.4567-3510
fax 0381.4567-3599
mitte@WIRO.de

Hauptgeschäftsstelle

Lange Straße 38
18055 Rostock
fon 0381.4567-0



